

CONTABILIDAD

EL FONDO DE COMERCIO EN LA
NORMATIVA CONTABLE ESPAÑOLA

N.º 145

TRABAJO EFECTUADO POR:

EMILIANO RUIZ BARBADILLO

*Profesor Titular de Economía Financiera y
Contabilidad de la Universidad de Cádiz*

Sumario:

- I. Introducción.
- II. El Fondo de Comercio desde una perspectiva teórica.
 - 1. Naturaleza del Fondo de Comercio.
 - 1.1. El Fondo de Comercio como Activo inmaterial.
 - 1.2. Fondo de Comercio y Empresa.
 - 2. Reconocimiento contable del Fondo de Comercio.
 - 3. Valoración del Fondo de Comercio.
 - 4. Amortización del Fondo de Comercio.
- III. Los Principios Contables y su aplicación al Fondo de Comercio.
 - 1. Los Principios Contables y la información contable.

...

...

2. Principio de afectación a la transacción.
3. Principio del registro.
4. Principio de correlación de ingresos y gastos.
5. Principio de Prudencia.
6. Principio de empresa en funcionamiento.
7. Principio de uniformidad.
8. Principio de importancia relativa.
9. Principio del devengo.
10. Principio del precio de adquisición.

IV. El Fondo de Comercio en la normativa contable española.

1. Introducción.
2. El Fondo de Comercio en las cuentas individuales.
 - 2.1. Registro y valoración del Fondo de Comercio.
 - 2.2. Amortización del Fondo de Comercio.
 - 2.3. Presentación formal del Fondo de Comercio en las cuentas individuales.
 - 2.4. El Fondo de Comercio en los principales países miembros de la Comunidad Económica Europea.
3. El Fondo de Comercio en las cuentas consolidadas.
 - 3.1. Reconocimiento contable del Fondo de Comercio en las cuentas consolidadas.
 - 3.2. Valoración del Fondo de Comercio en las cuentas consolidadas.
 - 3.3. Amortización del Fondo de Comercio en las cuentas consolidadas.

V. CONCLUSIONES

Bibliografía.

CONTABILIDAD

EL FONDO DE COMERCIO EN LA
NORMATIVA CONTABLE ESPAÑOLA

N.º 145

I. INTRODUCCION

Sin duda uno de los conceptos que más controversia ha generado en la Teoría de la Contabilidad ha sido la noción de Fondo de Comercio. No se trata de un concepto de reciente interés para los estudiosos de esta especialidad (1). No obstante el esfuerzo de análisis y debate en torno al mismo podría ser considerado como infructuoso, por cuanto no se ha construido una teoría sobre el mismo capaz de salvar los aspectos más controvertidos y problemáticos, acerca de los cuales caben interpretaciones diversas. Fundamentalmente los elementos más polémicos de su estudio vienen siendo centrados en la naturaleza un tanto vaga y por ello imprecisa que lo caracteriza, y el objetivo de presentación del Fondo de Comercio en los Estados Contables resuntivos de la empresa.

Si bien el objeto central de nuestras líneas no lo constituye el análisis del concepto de Fondo de Comercio desde un prisma eminentemente teórico, sí consideramos oportuno enmarcar el estudio de la normativa contable española, en unas bases que nos han de servir de elementos para desarrollar juicio crítico en torno al examen de las soluciones dadas en nuestro Derecho contable.

En este sentido introduciremos este trabajo con un breve análisis de los aspectos más polémicos sobre los que la doctrina ha venido debatiéndose a lo largo de décadas, tales como naturaleza y definición, necesidad del reconocimiento en los Estados Contables básicos, valoración y amortización del Fondo de Comercio. Hemos de decir que en ningún caso intentaremos concluir sobre el tratamiento adecuado, moviéndonos simplemente entre consideraciones de orden teórico y limitaciones prácticas para delimitar el concepto y tratamiento del Fondo de Comercio.

(1) Los primeros estudios sobre el Fondo de Comercio datan de finales del siglo XIX.

Un segundo apartado será dedicado al estudio de cómo los Principios Contables operan con respecto al concepto de Fondo de Comercio, informando sobre el tratamiento que cabe realizar en relación a éste. Resulta obvio que en este sentido hayamos basado nuestro análisis en la declaración de Principios Contables realizada por el Plan General de Contabilidad español, si bien no nos hemos resistido a realizar obligadas comparaciones con las formulaciones emanadas de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, cuando ello nos ha parecido relevante.

Por último, en el tercer apartado de nuestro trabajo, el cual condensa su objeto primordial, se analizan las referencias al concepto de Fondo de Comercio en las normas contables españolas, realizando una distinción entre el tratamiento a realizar en los Estados Contables individuales y aquel que surgirá tras la consolidación de un Grupo de Empresas, no porque la naturaleza del Fondo de Comercio sea diversa en ambos casos, sino porque el tratamiento resulta en aspectos puntuales distinto, lo que puede justificar esta posiblemente artificiosa división.

II. EL FONDO DE COMERCIO DESDE UNA PERSPECTIVA TEORICA

1. Naturaleza del Fondo de Comercio.

La doctrina no se ha manifestado de forma unívoca respecto al concepto de Fondo de Comercio. En este sentido pudiéramos resaltar las distintas concepciones que sobre el mismo han venido siendo defendidas por la doctrina. Así y movidos por un objetivo de síntesis, distinguiremos las nociones que mayor resonancia han tenido en la literatura especializada:

- a) El Fondo de Comercio como mayor precio pagado por la adquisición de una empresa sobre el valor contable de su patrimonio. Sin lugar a dudas desde este prisma de análisis, el Fondo de Comercio sólo se pondrá de manifiesto cuando exista una transacción previa de la empresa en cuestión, porque sólo cuando tiene lugar ello, surgirán ambos conceptos resaltados, esto es, precio y valor patrimonial. De tal forma se llega al concepto de Fondo de Comercio adquirido o de transacción.
- b) El Fondo de Comercio como el valor actual descontado del exceso de los rendimientos que se consideran normales.
- c) El Fondo de Comercio como valoración de las capacidades superiores que presenta la empresa.

A nuestro entender es esta última concepción que faculta para la comprensión de la naturaleza del Fondo de Comercio, no siendo la segunda más que una forma de valorar al mismo, pero sin desarrollar ningún juicio sobre su naturaleza.

Por todo lo cual podríamos señalar la existencia de dos concepciones en torno a la apreciación del Fondo de Comercio, a las cuales nos referiremos como concepción restringida y concepción amplia.

La concepción amplia considera el Fondo de Comercio como un conjunto de atributos identificables de la empresa, que pueden ser desligados de los elementos que presentan carácter material, los cuales aportan valor a la entidad; esto es, aquellas actitudes superiores con las que cuenta la empresa, no imputables a elementos materiales de ésta, que se verán materializadas en unos rendimientos superiores a los de la competencia natural de la empresa en cuestión. En suma el Fondo de Comercio se refiere a ciertas ventajas competitivas cuyos aspectos que la sustentan han podido ser desarrollados en la empresa o bien ser adquiridas en el exterior, y de ahí que denotemos a esta concepción como amplia, por cuanto la existencia del Fondo de Comercio no queda condicionada a la presencia de una transacción, aspecto este sobre el que tendremos oportunidad de detenernos.

Dicha noción puede quedar enmarcada como un valor creado por la empresa, concepción esta que podemos encontrar en PORTER (1985, pág. 39), el cual considera la empresa como un conjunto de actividades interrelacionadas, donde el estudio de ésta va orientado hacia la forma en que estas actividades crean valor.

En tal sentido el Fondo de Comercio vendría explicado por una eficiencia en las funciones de aprovisionamiento, producción, financiación y administración, y todo ello se traduce en una rentabilidad superior a la que presentan el promedio de las entidades similares. O como afirma AECA (1981, pág. 47) con una visión un tanto más omnicompreensiva: «Los hombres, el equipo, la organización y las técnicas de gestión forman parte del Fondo de Comercio y son los que hacen que los recursos invertidos sean rentables, que la clientela sea ésta o aquélla, que dicha clientela sea numerosa o reducida, etc.».

Parece, pues, visión excesivamente estrecha la de condicionar el Fondo de Comercio, como elemento de naturaleza inmaterial que implica valor para la empresa, a una transacción previa, esto es, a su adquisición, pues de tal forma serían obviados procesos internos de creación de aspectos que generan ventajas competitivas.

Aun cuando el Fondo de Comercio como valor generado por la empresa ha de ponerse de manera efectiva de manifiesto -al carecer de evidente materialidad-, ello no ha de confundirse con que sólo podrá existir cuando sea adquirido. Tal como afirma el profesor VALERO

(1987, pág. 935): «... si bien es cierto que el valor real necesita, para ser adecuadamente percibido, ponerse de manifiesto en el mercado, el valor señalado por éste debe, todavía más, responder a bases reales, o, de lo contrario, terminaría por desvanecerse más tarde o más temprano». Lo cual a nuestro parecer viene a poner de manifiesto que el mercado clarificará sobre la existencia del Fondo de Comercio, pero no se constituye en único instrumento de su generación.

Una vez que se han distinguido de forma somera las dos grandes concepciones que existen en torno al concepto de Fondo de Comercio como elemento de naturaleza inmaterial, conviene detenerse en los principales aspectos que lo caracterizan, cuales son su inmaterialidad y su inseparabilidad de la empresa.

1.1. El Fondo de Comercio como Activo inmaterial.

El Fondo de Comercio está constituido por elementos inmateriales de difícil identificabilidad. A diferencia de otros activos intangibles, como pudieran ser patentes, marcas, etc., el Fondo de Comercio no representa un derecho específico sobre cosa alguna o bien.

En relación a esto podemos señalar cómo es en esta característica donde el concepto que venimos sometiendo a estudio adquiere su verdadera esencia y naturaleza, puesto que el mismo es generado por la conjunción de ciertos factores -que carecen de corporeidad- que tienen lugar en la actividad empresarial.

De forma analítica pudiéramos representar el Fondo de Comercio de la siguiente forma:

$$FC = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

siendo x_i los factores que definen el Fondo de Comercio en una situación determinada.

Dicha función puede encauzarnos para identificar los principales problemas que en el orden práctico encierra el concepto de Fondo de Comercio:

- Determinación de los factores x_i , que constituyen o generan el Fondo de Comercio.
- Determinación de la función que determina cómo dichos factores influyen en la contribución del Fondo de Comercio.

Respecto al primer aspecto resaltado, la mayoría de la doctrina ha venido coincidiendo que los principales elementos que generan Fondo de Comercio son localización, eficiencia en la producción, buenas relaciones con los empleados, conocimiento del mercado y de la producción, competencia débil, barreras de acceso al mercado, monopolios, actitud hacia la innovación de procesos y productos, etc., sin que tal lista pueda en ningún caso ser considerada como exhaustiva.

Cabe precisar que la identificación de los aspectos de la realidad empresarial que originan y justifican la existencia del Fondo de Comercio ha sido resuelta de forma particular por la Contabilidad. En efecto, la identificación de esos factores que generan en la conjunción de la empresa una actitud propicia hacia la generación de beneficios superiores, lo que quedará traducido en una situación ventajosa en el mercado, es solucionada tras la consideración de un elemento sintético y residual, que capta, aun cuando sólo sea de manera implícita, dichos elementos resaltados que constituyen el Fondo de Comercio.

Detengámonos en estos dos aspectos que han sido destacados, esto es, el Fondo de Comercio como concepto sintético y como concepto residual, por cuanto caracterizan en gran medida el juicio que se mantiene por parte de la doctrina sobre el mismo.

a) Con respecto a la sinteticidad que caracteriza al Fondo de Comercio, ha de señalarse que la disciplina contable sólo se ha hecho eco de la «consecuencia» de una realidad empresarial, cual es la existencia de un Fondo de Comercio, esto es, de la manifestación económica de unas actitudes competitivas de la empresa superior a las mantenidas por la competencia, mas no detiene su estudio en distinguir y analizar cuáles son los factores y hechos que causan o motivan la existencia del Fondo de Comercio.

En este sentido, la revelación de la información económico-financiera de los Estados Contables quedará constreñida a la mera presentación de un efecto que puede, en muchos casos, restar claridad y sobre todo causa explicativa de los «ouputs» informativos generados por la Contabilidad. Pensemos por un momento cómo la Contabilidad permite desarrollar juicio sobre determinados aspectos que explican mayores niveles de rentabilidad, como por ejemplo grado de apalancamiento operativo, apalancamiento financiero -en suma, estructura de costes en ambos casos-, mayor rotación del circulante, etc., discerniendo las causas explicativas de aquellos niveles superiores de rentabilidad, distinguiendo de qué modo se muestra la empresa ante los aspectos resaltados. Por el contrario cuando atendemos al Fondo de Comercio, éste es entendido como entidad única, lo que hace pensar que cualquier empresa que sustenta por un determinado valor el Fondo de Comercio, se encuentra en similares condiciones, lo cual a todas luces resulta insostenible, sobre todo si atendemos a los efectos que genera aquél y al mantenimiento del mismo.

En resumidas cuentas, la Contabilidad postula un similar tratamiento del Fondo de Comercio, con independencia de la causa o causas que lo provoquen, lo cual resulta inconsistente con su naturaleza, dado que no será similar el tratamiento que cabe realizar respecto a su mantenimiento, dependiendo ello de los factores que motivan la existencia de un Fondo de Comercio. Por ejemplo, propongamos un sencillo caso referido a instituciones financieras. Muchas veces se ha argumentado cómo la innovación financiera, debido a los atributos que la caracterizan, es fácilmente asimilable por el resto de los competidores. Si el Fondo de Comercio de una determinada entidad -es decir, sus mayores beneficios imputables a cierta actitud con la que cuenta- se debiera a la capacidad que presenta ésta hacia la generación de nuevos instrumentos y operaciones financieras -ingeniería financiera-, el mantenimiento de la excelencia competitiva sustentada en la misma resultaría más difícil que aquella que pudiera estar soportada en una política de trato diferenciado al cliente o debido a la extensión de la red de oficinas, aspectos estos de mayor dificultad respecto a la asimilación por otras entidades, y por ello el Fondo de Comercio resultaría de más fácil mantenimiento. En conclusión, si el Fondo de Comercio viene explicado por distintos elementos, que tienen lugar en la realidad empresarial, por qué sustraer la información contable de su explicitación.

Aun siendo conscientes de la dificultad que conllevaría lo planteado en el párrafo anterior -piénsese por ejemplo el reflejo contable de un Fondo de Comercio sustentado en una determinada cultura empresarial- creemos posible a través de un proceso de investigación empresarial -auditoría empresarial y organizativa- la determinación concreta de aquellos factores implícitos a la organización que constituyen y definen este valor inmaterial que venimos sometiendo a estudio.

La conclusión que pudiera ser inferida de este planteamiento es la necesidad de revelar, si no de forma precisa sí aproximada, los aspectos de la realidad empresarial que constituyen el Fondo de Comercio, posiblemente como nota informativa más de la Memoria, dada la resistencia que este concepto puede presentar frente al lenguaje contable cuyos principios básicos son cuantificación y dualidad.

A nuestro parecer, esa revelación de elementos que integran el Fondo de Comercio debe constituirse en un reto para los estudiosos de la Contabilidad, que en su continua relación dialéctica con otras disciplinas, con las que comparte como objeto de estudio el conocimiento empresarial, redimensione su cuerpo de estudio, concentrándose en aquellos aspectos aletargados por el tiempo y la falta de un estudio interdisciplinar.

Por otra parte, no se nos escapa la existencia de argumentos en contra de esta revelación completa de los aspectos que generan el Fondo de Comercio, por cuanto pudiera esgrimirse en sentido contrario el legítimo derecho de la empresa de mantener de «forma anónima» el Fondo de Comercio, en orden a preservar el mismo, o lo que resulta similar, los valores competitivos que lo sustentan.

b) En segundo lugar con respecto al carácter residual con que es concebido el Fondo de Comercio, hemos de decir que ello genera cierta imprecisión sobre la naturaleza de éste, por cuanto tiende a definir a éste en sentido negativo, es decir, todo valor que no provenga de un bien delimitado objetivamente es un Fondo de Comercio, relajándose en cierta medida la necesidad de identificar los aspectos que lo generan.

A tal respecto, puede pensarse que se están invirtiendo las verdaderas relaciones causales entre generación de valor y factores que lo producen, pues en muchas ocasiones el Fondo de Comercio se constituirá en elemento de organización del resto de factores materiales, en orden a la generación de valor, debido a lo cual puede merecer un análisis profundo de su origen.

1.2. Fondo de Comercio y Empresa.

Como segunda característica del Fondo de Comercio, hemos de señalar que se trata de un concepto inherente al negocio en marcha y relacionado con la empresa en su totalidad.

Sin lugar a dudas el Fondo de Comercio sólo adquiere sentido en la comprensión total de la empresa, lo cual conlleva su no individualidad, esto es, no podría ser adquirido o vendido de forma separada.

Esto ha venido sirviendo a posturas conservadoras para argumentar sobre su no reconocimiento, como un activo de la empresa dado que no presenta un mercado para su liquidación.

La globalidad de su naturaleza le hace que éste sea inseparable de la empresa que lo genera o posea. El Fondo de Comercio es una actitud de la empresa, que podemos entenderla difundida entre los distintos elementos patrimoniales, y que a modo de coalición de intereses permite la obtención de beneficios superiores a los normales.

En suma, el Fondo de Comercio es la manifestación de que los activos de la empresa no están revestidos de la propiedad de la aditividad, por cuanto de la suma algebraica de éstos no se llegaría al valor global de la empresa.

2. Reconocimiento contable del Fondo de Comercio.

Con respecto al reconocimiento contable del Fondo de Comercio, la doctrina se ha venido debatiendo en torno a si la consideración y explicitación del Fondo de Comercio en los documentos formales resuntivos -sobre todo Balance- aporta información relevante en algún

sentido, o por el contrario atenta contra principios de general aceptación. La cuestión central queda resumida en si es posible incorporar el Fondo de Comercio creado internamente por la empresa, por supuesto, siempre y cuando éste exista de manera efectiva.

A tal respecto hemos de decir que la concepción de la que se parta y los objetivos que inspiren la información contable serán lo que en última instancia justificará cualquier opción que al respecto se plantee.

Las dos posturas antagónicas que fácilmente pueden ser deducidas, buscan argumentos que soporten sus conclusiones. Sin ánimo de desarrollar exhaustivamente ambas opciones, incidiremos en el núcleo de reflexión de sus planteamientos.

En primer lugar aquellos que no consideran necesario el reconocimiento del Fondo de Comercio en el Balance de la empresa, argumentan que debido a la naturaleza vaga e imprecisa que recubre a éste y a la dificultad que encierra la verificación de su existencia -lo que puede posibilitar que la información se genere bajo intereses parciales- éste debe ser excluido del Balance, siempre y cuando no sea efectivamente demostrada su existencia, siendo el criterio que valida dicha demostración, su adquisición. A este respecto CHAMBERS (1966, pág. 209) sugirió que aquellos activos que no pudieran ser separados de la empresa, y que no pudieran ser medidos en función de un equivalente en dinero, no cabría considerarlos como activos y no deberían ser incluidos en Balance.

A nuestro parecer existe una cuestión implícita que prejuzga dicho tratamiento. Así es, la Contabilidad ha venido distinguiendo como los más representativos de entre los usuarios de la información contable a inversores y acreedores, siendo ésta una fuente de prueba para garantizar que no se lesionen los intereses de unos y otros. Esta visión netamente patrimonialista conlleva que el objetivo que debe inspirar la información que el proceso contable genera para estos destinatarios, venga sugerida por criterios de prudencia en la valoración, abstrayendo la misma de elementos que recubra de una «subjetividad» que sería extraña a la información contable. En este sentido al no poder el Fondo de Comercio -debido a la imposibilidad de la liquidación individualizada- ser considerado como garantía frente a terceros, no podría ser concebido como un activo, y por ello ser reconocido en Balance.

En segundo lugar podemos encontrar aquella postura que considera que el planteamiento que debe asumir la disciplina contable es el de la definición de una fiel imagen de la situación de la empresa. Ello llevará sin duda a la necesidad de reconocer y valorar el Fondo de Comercio, siempre y cuando éste exista, con independencia de la forma en la cual se ponga de manifiesto.

A nuestro parecer la cuestión de si el Fondo de Comercio debe quedar registrado en el Balance de la empresa queda vinculada a su naturaleza como un elemento de activo.

A este respecto siguiendo a la AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (1957, pág. 53): «... un activo es un recurso económico dedicado a fines mercantiles por una entidad contable específica; son agregados de servicios potenciales, disponibles o que producirán beneficios en las operaciones previstas».

Como señala el profesor CAÑIBANO (1988, pág. 143) para que un activo exista deben darse las siguientes circunstancias:

1. Que pueda prestar servicios potenciales futuros.
2. Que tenga capacidad para generar beneficios en el futuro.
3. Que pueda ser determinado el momento y la cuantía en que tales beneficios se producirán.

La circunstancia señalada en tercer lugar, a nuestro parecer no condiciona la definición de activo, sino que otorga criterios racionales para su valoración, sobre lo cual nos detendremos posteriormente.

Si esto es así, no parece haber duda de que el Fondo de Comercio participa de las características que dan naturaleza a los activos, por lo que parece incuestionable su registro en el Balance.

Con el reconocimiento contable del Fondo de Comercio se conseguirá la valoración globalizada y sintética de aspectos no monetizables que, amparados bajo el principio básico del lenguaje matemático, han quedado relegados a simples alusiones. Sin duda la plena legitimidad de la disciplina contable -desde un punto de vista doctrinal o académico-, o del sistema de información empresarial -desde el prisma de la propia organización- debe pasar ineludiblemente por asumir el reconocimiento del Fondo de Comercio, como recurso económico susceptible de control, en cualesquiera situaciones en que éste tenga lugar, sujeto a cuestión por la subjetividad que puede acarrear en muchos casos su valoración, pero salvable por impulsos investigadores. Por otra parte pensemos que aspectos latentes suscitan menos debates, que si éstos se hacen explícitos. Sólo la expresión de aquella información «oscura» puede generar la base de una efectiva valoración económica, siendo la Auditoría un elemento de vital importancia en este proceso valorativo. En síntesis, cualquier análisis empresarial no debe obviar este argumento, no pudiéndose analizar los efectos -léase beneficio- sin previamente valorar el soporte u origen del mismo, donde el Fondo de Comercio puede justificar más que cualquier otro recurso la existencia de aquél.

Redundando en lo anterior, y justificando la opción de su reconocimiento, pues el no hacerlo en los casos que éste no sea adquirido, conllevaría implícitamente lo siguiente:

- a) Se consideraría que tal elemento no está capacitado para generar beneficios potenciales, por lo que no se constituye en un activo.
- b) Los resultados de la empresa serán directamente imputables al resto de activos de existencia indudable, lo cual puede resultar erróneo si atendemos a la realidad empresarial.
- c) Su no reconocimiento puede poner en duda el desarrollo de las políticas necesarias para mantener su existencia.

Vistas a grandes líneas las dos posiciones encontradas respecto al reconocimiento contable del Fondo de Comercio, hemos de decir que aquella que ha tenido una mayor resonancia en la doctrina, y en la práctica de la normalización contable, ha sido la de su no inclusión en el Balance de la empresa. A nuestro parecer el planteamiento que subyace es simple, no encontrando las razones para su no reconocimiento en su inexistencia, sino en la dificultad de su valoración, atentando de tal forma contra la revelación completa de la información contable relevante -y por ello directamente contra la fidelidad de la misma- en observancia a la prudencia valorativa.

La solución que, a tal complejidad venimos estudiando, ha sido dada es la de su reconocimiento bajo determinados supuestos, adelantando por nuestra parte que resultan estrechamente restrictivos para aprehender las distintas circunstancias en las que un Fondo de Comercio puede tener existencia. En efecto, la mayoría de la doctrina condiciona el reconocimiento contable del Fondo de Comercio a su realización frente a una transacción, esto es, cuando se haya pagado un precio, desatendiéndose aquel Fondo de Comercio creado internamente por la empresa. A nuestro entender el Fondo de Comercio queda justificado en cualquier empresa, cuando con la caracterización que de él hemos dado muestre su existencia. Lo contrario vulneraría una realidad de hecho, por cuanto se parte que no existen empresas que, sin mediar cualquier operación de compra de activos netos, o de participaciones financieras -únicas formas de adquirirlo dado su no individualidad-, presentan una capacidad competitiva superior a la competencia, donde el mercado sí reconocerá la existencia del mismo, seleccionando a las empresas en función de éste, aun cuando paradójicamente la información contable no arroje luz sobre su existencia.

De todo ello debemos concluir que la aparición del Fondo de Comercio en el Balance no sólo debe quedar justificado por mera transacción, siendo éste sólo un hecho -sujeto a cuestión como más tarde veremos- que hará que éste se materialice de manera indudable.

En síntesis pudiera decirse que el concepto de Fondo de Comercio es una salida natural del modelo contable inspirado bajo principios tales como prudencia valorativa, precio de adquisición y registro. Esto es, éste no quedará reconocido bajo una interpretación literal de los mismos, pero una hipótesis de valor superior enmarca su reconocimiento, cual es su efectiva existencia, o, lo que es lo mismo, la imagen fiel que en todo momento debe traducir la Contabilidad. No obstante, la complejidad que conlleva la determinación del Fondo de Comercio, en caso contrario a su adquisición, parece que obliga de manera ineludible a que sólo se atienda al que aparezca por transacción, garantizándose de tal forma que no sean creadas expectativas falsas sobre la entidad en cuestión.

Una alternativa, haciéndose eco de la controversia planteada en párrafos anteriores, es propuesta por HENDRIKSEN (1974, pág. 492), el cual postula la descripción de la naturaleza del Fondo de Comercio en términos no monetarios, si resultara posible y presentar en los estados financieros información concerniente a los recursos utilizados para obtener estos derechos y los importes gastados anualmente para mantenerlos.

3. Valoración del Fondo de Comercio.

Tal como afirma HENDRIKSEN (1974, pág. 487): «... en la práctica se ha aceptado una amplia variedad de métodos para contabilizar los activos intangibles, con el resultado de un interés reconocido en la tentativa de corregir deficiencias».

Donde más se ha dejado sentir este afán por superar deficiencias conceptuales, ha sido en materia de valoración del Fondo de Comercio. En este sentido, se han venido distinguiendo tres posibles bases de referencia para valorar el Fondo de Comercio, cuales son:

a) Valor de reemplazo, esto es, el Fondo de Comercio vendrá valorado al precio de su reemplazo. La dificultad en este sentido resulta obvia por cuanto no existe un mercado para dicha partida, trasgrediendo por otra parte esta forma de cálculo la propia naturaleza de tal bien, puesto que el Fondo de Comercio no tiene origen en sí mismo, sino en los aspectos que lo definen, tratándose de un concepto con entidad única. En este sentido, el coste de reemplazo de los aspectos que justifican la existencia del Fondo de Comercio generará similares dificultades de valoración a las que hemos comentado. A su vez ha de incidirse en que el Fondo de Comercio encuentra su valor en la conjunción o efecto sinérgico que se incorpora, y no en los elementos que le dan contenido de forma individualizada, lo cual refuta aún más este criterio de valoración.

b) Valor de entradas futuras. En este sentido el Fondo de Comercio se valoraría en función del exceso de rentabilidad sobre aquella que se considera normal que genera su existencia. SPROUSE y MOONITZ (1962, pág. 21) señalan que: «... el valor de los activos ... depende de los servicios económicos futuros que es capaz de rendir a la empresa, de manera que el importe por el que se valora el activo debe estar relacionado con dichos beneficios futuros. En otras palabras, el problema de la medición de un activo es el problema de medir sus beneficios futuros».

Es de señalar cómo gran parte de la doctrina considera inoperante esta metodología de valoración del Fondo de Comercio, sustentándolo en las siguientes razones:

- La subjetividad que encierra la estimación del exceso de rentabilidad al considerado normal para las empresas competidoras.
- Los activos, tanto materiales como inmateriales, actúan de forma conjunta en la generación de beneficios para la empresa, existiendo serios problemas para asignar a los distintos bienes de forma individualizada los mismos.
- Determinación de la dimensión temporal, durante la cual el Fondo de Comercio generará superbeneficios, esto es, estimar la vida útil del mismo.
- Determinación de una tasa de actualización adecuada.
- Distinción del concepto de rentabilidad normal, lo cual dependerá del tipo de industria, del riesgo y otras oportunidades de negocio, del estado general de la economía, etc.

c) Precio de adquisición, el cual es apuntado como medida más eficaz, pero que en suma conduce a la sola consideración del Fondo de Comercio adquirido, puesto de manifiesto a través de la diferencia entre precio pagado por la adquisición de una empresa -por ejemplo- y el valor que según «libros» tiene la misma.

Como ventajas respecto a esta base valorativa señalaríamos las siguientes:

- El valor asignado al Fondo de Comercio es fácilmente verificable.
- Es una medida del sacrificio económico para la obtención de un bien.

No obstante, cabe realizar sobre la misma una serie de críticas:

- La diferencia entre el precio pagado por la empresa y el valor sustancial de la misma -Fondo de Comercio según este procedimiento de cálculo- puede venir explicada por:
 - Plusvalías existentes debidas a valoraciones contables no acordes con el mercado (2).
 - Pérdida en compra, justificada por distintas motivaciones o distinta capacidad de negociación entre vendedor y comprador.
 - Diferencia inasignable, como valoración de elementos inmateriales que generan valor para la empresa, componente este que en puridad es el único que puede ser considerado un Fondo de Comercio, deduciéndose de ello la necesidad de cualificar debidamente la diferencia que surja.
- Puede resultar paradójico, cuando menos, que el valor internamente generado por una empresa sólo pueda ponerse de manifiesto cuando ésta es adquirida por cualesquiera métodos, y efectivamente, por el mismo haya sido pagado un precio.
- Con tal procedimiento el Fondo de Comercio es valorado de forma residual, no mereciendo valoración independiente, ya que todo aquello que no es imputable a elementos objetivamente determinables resulta un Fondo de Comercio, poniéndose de tal forma en cuestión la naturaleza del mismo.
- La valoración del Fondo de Comercio resulta de una operación concertada, siendo ésta fruto de distintas motivaciones entre empresa adquirente y adquirida y obediendo a objetivos diferentes.

A nuestro parecer el Fondo de Comercio no puede ser entendido como un fin en sí mismo, lo que justificaría fuese valorado por su precio de adquisición, sino que sabido que su interés estriba en que constituye un medio para obtener beneficios no justificados por la estructura patrimonial de la empresa, debe ser valorado en función de la eficacia que su tenencia genera.

(2) Aun cuando el mercado no es utilizado en Contabilidad como mecanismo de valoración, cuando surge una operación de compra de activos netos o bien de participación financiera, en orden a otorgar naturaleza precisa a la diferencia que aparezca con la metodología de valoración comentada, parte de la misma es identificada e imputada a elementos concretos, y no se considera como un Fondo de Comercio.

Si bien, desde un punto de vista teórico parecen no existir argumentos que derrumben que el valor de eficacia -actualización de superbeneficios- es la base valorativa que mayor consistencia y solidez conceptual presenta, los problemas prácticos señalados, con los que ha de enfrentarse la misma, parece justificar por reducción al absurdo, la valoración del Fondo de Comercio a precio de adquisición, por todo lo cual resulta explicable la solución aportada por la mayor parte de la doctrina, al exigir sólo el reconocimiento del Fondo de Comercio que encuentra su origen en una transacción.

4. Amortización del Fondo de Comercio.

Con respecto a la amortización del Fondo de Comercio, pueden ser igualmente deducidos dos planteamientos, en función de la naturaleza con la que es concebida dicho valor inmaterial.

En este sentido la cuestión puede quedar enmarcada en torno a la vida útil del bien, esto es, el período sobre el cual deja sentir el Fondo de Comercio sus efectos, sin que falten posturas que opinan que se trata de un bien de vida ilimitada -y por tanto no susceptible de amortización- y aquella que con contraria visión considera depreciable su valor.

Si se parte de la declaración de que el Fondo de Comercio es un elemento con una vida determinada -pero de difícil determinación-, se argumenta que resulta poco cuestionable, salvo en casos excepcionales, que las empresas que han generado o bien adquirido un Fondo de Comercio, lo consuman en una determinada dimensión temporal. Abogan por la existencia de una ley natural que viene a decir que existe una función decreciente entre el rendimiento asignado a los activos y el período de mantenimiento del mismo.

Si la conclusión es la duración limitada del Fondo de Comercio, caben las siguientes opciones:

a) Cargarlos a los costes del ejercicio en el cual se pone de manifiesto, siendo ésta una base clara de imputación para el Fondo de Comercio adquirido. Las posibles interpretaciones que pueden ser deducidas de esta opción son las siguientes:

- Se presupone que el Fondo de Comercio no va a tener incidencia más allá del ejercicio corriente.
- No se considera un activo inmaterial que encierre valor, sino como un activo ficticio, conviniendo según una práctica prudente el sanearlo de forma inmediata.

b) Estimar la vida útil del mismo.

En este sentido los desembolsos que ha originado la producción o adquisición del Fondo de Comercio han de ser correlacionados con los ingresos que va a generar la existencia del mismo. Esto es, a medida que se van consiguiendo esos beneficios superiores, se irá consumiendo el Fondo de Comercio, y dado que es un precio pagado en el origen por el mismo, han de ser vinculados con éstos a modo de esfuerzo o sacrificio para su obtención, puesto que dicho precio actualizó la existencia y efectos que generaría el Fondo de Comercio.

Cabe señalar la dificultad que la relación entre beneficios generados y costes por amortización puede conllevar, lo cual lleva a una parte importante de la doctrina, a fin de evitar criterios arbitrarios de imputación, al reconocimiento como un gasto a imputar en los resultados del momento en que se pone de manifiesto su existencia, o a la amortización sin atender a la vida útil del mismo, bajo criterios conservadores. A tal respecto podemos indicar que los esfuerzos que sean realizados en estimar la vida útil del Fondo de Comercio serán menos arbitrarios que las políticas resaltadas.

c) Cancelación rápida, siendo cinco años un período aceptado, pero no por ello aceptable. El argumento que se sostiene es que la casi imposibilidad de amortizar el Fondo de Comercio en base a su uso hace necesario basarlo en función del tiempo, siendo cinco años una base prudente de amortización.

d) Amortización asociada a los factores que constituyen el Fondo de Comercio y a la efectiva depreciación de éstos. En efecto, no resulta similar un Fondo de Comercio sustentado en un monopolio que en la actitud del equipo dirigente, cabiendo factores diferenciales que deprecian tales valores que sustentan el Fondo de Comercio, debiendo precisarse en cada caso concreto cómo los mismos pierden capacidad para generar beneficios.

e) Otra posible opción, ya que a corto plazo resulta extremadamente difícil, convenir sobre el deterioro o consumo del Fondo de Comercio, sería la definición de períodos objetivos de valoración, donde los indicios de depreciación pueden hacerse perceptibles de una manera incontestable. Luego, puede ser postulada la valoración del Fondo de Comercio en términos plurianuales, y amortizar aquel consumido en tales períodos. Sin lugar a dudas, esta base de imputación puede resultar en la mayoría de los casos más cercana a la naturaleza del bien inmaterial, que una progresiva eliminación, carente de toda relación causal con su verdadero agotamiento. En sentido similar se manifiesta AECA (1991, pág. 27), la cual al asunto que nos ocupa expone: «Este período, una vez fijado, debe ser revisado al menos anualmente, al objeto de identificar la existencia de hechos posteriores que impliquen su aumento o disminución», abogando por un tratamiento analítico, sobre la efectiva depreciación del Fondo de Comercio.

En segundo lugar, puede considerarse que el Fondo de Comercio presenta una vida ilimitada, con lo cual no tiene por qué concluirse que el mismo no se consume, sino que la empresa realiza esfuerzos para su mantenimiento. En efecto, nos parece importante la precisión de que el Fondo de Comercio es un recurso de la empresa, y por ello susceptible de ser gestionado, salvando el criterio de que éste ha de ser consumido irremisiblemente, desde una visión excesivamente pasiva del mismo, y por ello alejado de la realidad de las empresas, por cuanto «¿qué empresa se resistirá a consumir progresivamente de forma pasiva su Fondo de Comercio?». En suma, partiendo de esta aserción, no se haría necesario la amortización, puesto que implícitamente se estaría manteniendo el valor de uso del mismo.

Si en este caso, es decir, cuando se están realizando políticas de mantenimiento del Fondo de Comercio -como por ejemplo búsqueda de nuevos mercados, innovaciones de productos, formación del personal de dirección, etc.-, se amortizara se estaría produciendo una doble imputación a resultados, por los costes de su mantenimiento y los de su amortización. De ello debe deducirse que la amortización del Fondo de Comercio no habría de ser imputada a resultados, siempre y cuando las políticas desarrolladas para su mantenimiento tengan por resultado mantener intacto su valor de uso.

No obstante algunos problemas pueden ser advertidos en esta concepción, fundamentalmente los siguientes:

- En primer lugar cuando los esfuerzos que se realicen para mantener el Fondo de Comercio determinan que éste sufra alteraciones. Cuando parte de esos esfuerzos -en suma costes- que realiza la empresa aumenta el Fondo de Comercio, una fracción de los costes habrían de ser capitalizados, ya que se está creando Fondo de Comercio. El problema que se plantea estriba en identificar cuáles son los costes que mantienen y cuáles los que crean Fondo de Comercio. Si por el contrario, el Fondo de Comercio a pesar de los esfuerzos comentados disminuye, habrá de amortizarse por el deterioro del mismo, siendo el problema de su valoración de difícil resolución.
- Un segundo problema -de marcado carácter conceptual- es que puede pensarse que los costes en los que la empresa incurre con motivo de mantener el activo inmaterial no tienen incidencia sobre el Fondo de Comercio actual sino que está creando el mismo, cuyos resultados se harán efectivos en el futuro. Esto nos llevaría a la conclusión de que deba ser amortizado el Fondo de Comercio, y capitalizado los costes de creación. Sin embargo surgen nuevamente ciertas complicaciones de orden conceptual, como por ejemplo: Cómo identificar los hechos que ponen de manifiesto el consumo de Fondo de Comercio; cómo identificar que los costes incurridos están creando Fondo de Comercio.

Todo ello parece inducir al mantenimiento del Fondo de Comercio y la consideración de los costes incurridos como no capitalizables y por ello directamente imputables al ejercicio, ya que ello genera menos problemas desde un orden práctico, siempre y cuando, huelga decirlo, se esté siguiendo una política de mantenimiento del Fondo de Comercio.

Con todo ello creemos haber puesto de manifiesto las complejidades que desde un punto de vista conceptual implica la posible depreciación del Fondo de Comercio, analizando las distintas formas de tratamiento, como mero ejercicio de descripción, sin entrar en la consideración de la bondad de las distintas alternativas.

III. LOS PRINCIPIOS CONTABLES Y SU APLICACION AL FONDO DE COMERCIO

1. Los Principios Contables y la información contable.

No será nuestro propósito profundizar sobre la importancia que en el estudio de cualquier problemática contable poseen los Principios Contables, emplazando al lector a la amplia literatura que sobre el particular existe, si bien al objeto de nuestro estudio señalaremos las distintas perspectivas desde las que puede ser planteado su examen:

- a) La manera en que contribuyen a la consecución de los objetivos determinados que inspiran la información contable. En este sentido, un principio contable es una hipótesis instrumental, una macrorregla general, vinculada a un propósito u objetivo concreto, derivada de la aplicación de la Teoría General contable -válida para cualquier sistema contable- a un supuesto específico (TUA, 1983, pág. 380), enmarcándose esta perspectiva de estudio dentro de la epistemología de la Contabilidad.
- b) La segunda perspectiva de estudio, siendo ésta en la que nosotros nos detendremos, sería analizar cómo operan los Principios Contables respecto a un hecho particular, en nuestro caso Fondo de Comercio, informando del tratamiento a otorgar a la luz de la interpretación de los mismos. Se trata en suma de una vertiente operativa de análisis.

Con independencia de estas perspectivas de análisis, los Principios Contables deben ser inspirados en la verdadera esencia económica-financiera de los diferentes hechos o transacciones económicas, es decir, es la lógica contable la que determina el cuadro posible de principios, que deben regir los sistemas contables específicos, garantizándose así la coherencia conceptual de las soluciones a aplicar (CEA, 1989, pág. 33).

No obstante, lo complejo de la realidad subyacente hace que ésta no responda a una concepción única. En expresivas palabras del profesor CEA (1989, pág. 35): «... habría que desterrar la visión idílica de una única racionalidad económica contundente e irrefutable para cada transacción, sino que con bastante frecuencia competirán diversas alternativas respecto a la naturaleza económica financiera de ciertas transacciones». En efecto no todos los hechos presentan una sola interpretación -como creemos haber puesto de manifiesto en la primera parte de nuestro trabajo-, ya que la realidad subyacente a la luz de la racionalidad con la que puede ser interpretada, permite barajar soluciones alternativas, a las cuales hemos atendido en referencia al objeto de nuestro estudio. En este contexto los Principios Contables cumplen el propósito de reducir las distintas interpretaciones posibles ante una cuestión dada.

Sin embargo, cabe señalar que la aplicación de los Principios Contables no resulta ajena a controversias y aspectos encontrados, respecto a su forma de operar. Cada Principio es susceptible de ser aplicado bajo unas condiciones dadas, pudiendo éstos determinar la elección de uno sobre los restantes, dependiendo en suma del fin que se persiga al presentar la información contable, resultando necesario el estudio de criterios congruentes con el objeto pretendido, que no ha de ser otro que, en nuestro caso, definir una fiel imagen de la situación patrimonial y de los resultados de la empresa en referencia al Fondo de Comercio.

La importancia de esto no parece necesario resaltarla, pues la elección de un método de contabilización no resulta en modo alguno un aspecto trivial, ya que de ello va a depender la valoración que se haga del patrimonio y el resultado contable de la entidad.

Sin más dilación entramos en el estudio de los Principios Contables (3), y el tratamiento que cabe deducir para el Fondo de Comercio de su interpretación.

2. Principio de afectación a la transacción.

Tal principio indica que deben existir reglas preestablecidas para determinar si una transacción o hecho contable afecta a activos o pasivos, gastos o ingresos anuales o plurianuales.

Aun cuando éste no viene explícitamente recogido en el Plan General de Contabilidad, la mera descripción del cuadro de cuentas y las relaciones contables fundamentales ponen de manifiesto la naturaleza que el Plan otorga a los distintos hechos contables.

(3) Tal como expresamos en la introducción vamos a centrarnos en los Principios Contables del Plan General de Contabilidad de 1990.

En suma se trata de una definición de los distintos conceptos contables señalados -activos, gastos, etc.-, de forma que ante cualquier hecho contable -en nuestro caso el Fondo de Comercio-, por mera contemplación de dichas diferencias, deberíamos concluir con un determinado tratamiento.

En nuestro caso los conceptos sobre los que hay que incidir es la naturaleza de activo del Fondo de Comercio, y por otro lado la naturaleza de gasto de la depreciación del Fondo de Comercio.

Respecto al Fondo de Comercio no ponemos en duda la naturaleza de activo que caracteriza al mismo, si bien la metodología utilizada en su cálculo, cuando tratamos del Fondo de Comercio adquirido, enturbia tal concepción. En efecto, si el Fondo de Comercio adquirido es valorado por la diferencia entre el precio pagado por la empresa -con independencia de la forma de adquisición- y el valor patrimonial de ésta, hemos de concluir que difícilmente esa diferencia coincidirá plenamente con la capacidad de generar beneficios incrementales de dicho valor inmaterial. En efecto, como ya poníamos de manifiesto anteriormente, existen otros aspectos que pueden explicar parte de la comentada diferencia, que en ningún caso pueden ser consideradas como imputables a un activo inmaterial, si no presentan naturaleza de gasto amortizable -plurianual, diferido o activo ficticio-.

Igualmente el concepto de gasto del cual partamos afectará a la política contable de amortización del Fondo de Comercio, por lo que parece necesario precisar qué se entiende por gasto. Una definición de éstos ampliamente aceptada sería la de decrementos de activos como consecuencia de la utilización de sus servicios económicos para obtener ingresos. En suma el concepto de gastos vendría caracterizado por las siguientes notas:

- Importe del que no puede esperarse beneficios futuros.
- Disminución de los servicios potenciales de un activo.

Esto nos lleva a una interesante controversia, en la que nos detuvimos anteriormente, sobre si el Fondo de Comercio se deprecia, o lo que es lo mismo, no se mantiene el nivel de prestación del servicio, que en nuestro caso no puede imputarse directamente a su uso, sino que más bien la depreciación será económica a causa de la obsolescencia -pérdida por ejemplo de la situación monopolística- o del cambio de la demanda de los consumidores. Lo cual nos lleva a concluir que es el mercado el que definirá el agotamiento del Fondo de Comercio, esto es, cuando éste indique que dicho valor inmaterial disminuye su capacidad de producir beneficios superiores a la competencia, será cuando el Fondo de Comercio podrá considerarse como un gasto y por ello imputable a los resultados del período.

3. Principio del registro.

«Los hechos económicos deben registrarse cuando nazcan los derechos u obligaciones que los mismos originen».

Resulta indudable la limitada consideración del principio del registro de la que parte el Plan, ya que siguiendo a ANTOLINEZ (1991, págs. 360-361): «... en el mismo no caben, por ejemplo, las correcciones valorativas, la contabilización propuesta para las operaciones de leasing y sale and leaseback, la periodificación de gastos e ingresos, etc. ...». Por ello resulta obligado acceder a una concepción más amplia tal como la expresada por AECA (1980): «... En caso de que no representen una transacción frente al exterior -se refiere a los hechos económicos-, se registran cuando se produzca el auténtico consumo de un activo, la transformación de un pasivo o cuando se cumplan los supuestos establecidos para la imputación de un determinado importe al resultado del período».

Al objeto de nuestro estudio resaltaríamos los siguientes aspectos:

- La enunciación de tal principio admite el proceso interno de creación de valor, por lo que el mismo puede abrir las puertas para el reconocimiento contable del Fondo de Comercio de creación propia.
- Se habla de la amortización cuando se produzca el auténtico consumo del activo, por lo que se aboga por un proceso analítico para determinar el agotamiento del activo.

4. Principio de correlación de ingresos y gastos.

«El resultado del ejercicio estará constituido por los ingresos de dicho período menos los gastos del mismo realizados para la obtención de aquéllos, así como los beneficios y quebrantos no relacionados claramente con la actividad de la empresa».

En nuestro caso concreto, la pregunta que hemos de formularnos es si el principio de correlación de ingresos y gastos obliga a una imputación a resultados de la amortización del Fondo de Comercio. Las soluciones podrían ser las siguientes:

- Una aplicación inflexible del principio de correlación de ingresos y gastos, nos llevaría siempre y cuando se obtuvieran los ingresos imputables, a la existencia del Fondo de Comercio, a la amortización del mismo, partiendo de que éstos son irrepetibles, es decir, el Fondo de Comercio pierde actitud para la generación de los mismos.
- Por el contrario, la solución alternativa sería, en consideración del principio de afectación a la transacción, analizar las circunstancias que ponen de manifiesto el agotamiento del Fondo de Comercio, y en caso de que éste se dé, amortizar el mismo por la depreciación efectiva que sufra.

El planteamiento que subyace es que a diferencia de cualquier activo material, el Fondo de Comercio no se deprecia por colocar la producción en el mercado, sino por el contrario, con independencia de esto el mercado identificará si el Fondo de Comercio se deprecia. En suma, con independencia de la existencia de beneficios, resulta indudable el agotamiento de los activos de la empresa, en cambio la depreciación del Fondo de Comercio habría que condicionarla a la no existencia de estos beneficios superiores que justifican su existencia.

Es de señalar que se trata de un problema de conflicto de principios, ya que ante un mismo hecho contable informan de un tratamiento dispar, por lo que será la norma contable la que habrá de resolver tal controversia. A este respecto habremos de decir que el Plan General de Contabilidad obliga a una amortización sistemática del Fondo de Comercio, no cabiendo dudas acerca de la opción tomada por éste.

Si bien, aun cuando se opte por la amortización sistemática, y ésta deba ser realizada en atención al principio de correlación de ingresos y gastos, existen una serie de problemas a resolver, cuales son:

- La amortización sistemática del Fondo de Comercio supone igualmente -para dar contenido al principio de correlación de ingresos y gastos- la existencia de sistematicidad en la consecución de los ingresos afectos al Fondo de Comercio, lo cual puede ser más que cuestionable al obviarse aspectos tales como curvas de aprendizaje, economías de escala, economías de alcance, ciclo de vida de la empresa, etc., lo que en suma viene a poner de manifiesto que los efectos del Fondo de Comercio no son constantes a lo largo del tiempo.
- Presunción de la relación, que liga a los ingresos afectos al Fondo de Comercio, con la amortización sistemática de éste.
- Puede ocurrir que al principio los resultados imputables al Fondo de Comercio no se den, no por su depreciación sino porque aún no han madurado los efectos del mismo, por lo que la amortización sistemática en ningún caso vendría correlacionada con ingreso alguno.

5. Principio de Prudencia.

El enunciado literal que el Plan General de Contabilidad da a este principio es el siguiente: «Únicamente se contabilizarán los beneficios realizados a la fecha de cierre del ejercicio. Por el contrario los riesgos previsibles y las pérdidas eventuales con origen en el ejercicio o en otro anterior, deberán contabilizarse tan pronto sean conocidas; a estos efectos se distinguirán las reversibles o potenciales de las realizadas o irreversibles.

En consecuencia, al realizar dicho cierre se tendrán presentes todos los riesgos y pérdidas reversibles, cualquiera que sea su origen. Cuando tales riesgos y pérdidas fueran conocidos entre la fecha de cierre del ejercicio y aquella en que se establecen las cuentas anuales, sin perjuicio de su reflejo en el Balance y cuenta de *Pérdidas y ganancias*, deberá facilitarse cumplida información de todos ellos en la Memoria.

Igualmente, se tendrán presentes toda clase de depreciación tanto si el resultado del ejercicio fuera positivo como negativo».

La prudencia con respecto a la valoración viene fundamentada por el elemento de incertidumbre que es consustancial a la actividad económica. Tal principio ha inspirado fuertemente a nuestra disciplina hasta tal punto, que en el caso de que existan tratamientos alternativos para un determinado hecho, o cuando dos principios informan de manera distinta, la solución debe ser tomada en base a la opción más prudente.

La prudencia conduce a que la Contabilidad presente el más bajo valor posible para los activos e ingresos y el más alto posible para los pasivos y gastos, ya que los gastos habrán de ser reconocidos aun cuando sea en términos estimativos, mientras que los ingresos cuando se produzcan de manera efectiva. Subyace la idea de que la Contabilidad debe optar por una visión pesimista de la empresa, por cuanto el activo se subestima, quedando infravalorados en muchos casos igualmente los resultados.

De todo ello podemos deducir, que la inflexible utilización de este principio otorgará una visión prudente de la entidad, que en muchos casos puede restar virtualidad y realidad a la información contable. Por otra parte debemos preguntarnos, si en realidad una visión pesimista es más veraz que una optimista, ante lo cual hemos de concluir que en modo alguno, obviando análisis razonado en cada caso concreto, puede afirmarse rotundamente a favor de la primera.

Desde un punto de vista doctrinal la prudencia ha sido justificada en base a los siguientes argumentos (HENDRIKSEN, 1974, pág. 136 y ss.):

1. La tendencia innata que presenta el empresario hacia el optimismo. Su propia visión entusiasta puede sesgar la información, y por ello restarle fidelidad, por lo que parece aconsejable poner trabas a la percepción esperanzadora de la realidad que les caracteriza. En suma la necesidad de conservar el valor sustancial en funcionamiento de la empresa, evitando descapitalizaciones, debido a cálculos sesgados de beneficios, es lo que justificaría en última instancia este principio estudiado.
2. Partiendo de que la actividad empresarial está sometida a altos grados de incertidumbre, parece oportuno presentar una visión pesimista en detrimento de la optimista, partiendo incluso de que ésta no es la más veraz.

Sobre su utilización señala HENDRIKSEN (1974, pág. 138): «El conservadurismo es en el mejor de los casos, un método muy malo de tratar la existencia de incertidumbre en la valoración y la utilidad. En el peor de los casos, tiene como consecuencia una completa deformación de los datos de la contabilidad. Su principal peligro es que, por ser un método muy burdo, sus efectos son caprichosos. En consecuencia los datos suministrados de forma conservadora no están sujetos a interpretación apropiada ni siquiera por los más informados lectores. Debe observarse también que el conservadurismo está en pugna con el objeto de revelar toda la información pertinente y también con la consistencia hasta el punto en que es un constreñimiento pertinente y es posible que conduzca a una falta de comparabilidad, porque puede no haber normas unitarias para su implantación», ante cuyas palabras sobra cualquier comentario.

Sin duda la asimetría de criterios respecto al reconocimiento de gastos e ingresos, conlleva un traspaso de resultados entre períodos, si bien como señalan los profesores BROTO y CONDOR (1989, págs. 282-283) la aplicación continuada del principio de prudencia y del principio de uniformidad, conduce más que a una infraestimación de resultados, a la creación de reservas ocultas, afectando de manera adversa sobre la representación fiel del patrimonio y sobre la relevancia de la información suministrada.

En lo que se refiere al Fondo de Comercio dicho principio obligará a ajustar de forma sistemática el valor del mismo, estimando el gasto surgido por su depreciación.

Este tratamiento provoca ciertos conflictos con otros principios ya estudiados tales como:

- Principio de afectación a la transacción. En efecto al considerar necesario la amortización sistemática del Fondo de Comercio, prejuzga sobre la existencia de un gasto por depreciación del mismo, sobre lo cual nos hemos pronunciado con anterioridad.

- Principio de correlación de ingresos y gastos. Partiendo de que el Fondo de Comercio está sujeto a depreciación, los criterios que han de servir de base para su imputación a resultados no han de ser ajenos a la correlación con ciertos ingresos, pareciendo necesario un estudio razonado en cada caso sobre el momento en que se están produciendo éstos, y no una mera imputación periódica.

Para resolver las mencionadas situaciones conflictivas pueden plantearse a nuestro parecer las siguientes soluciones:

a) Considerar que en cualesquiera casos el principio de prudencia prevalece sobre cualquier otro principio que entrara en conflicto con éste. En nuestro caso ello conllevaría una imputación sistemática a resultados de la depreciación del Fondo de Comercio, y siguiendo un criterio de prudencia -imputación en el menor tiempo posible- se seguirían criterios de linealidad. Esta es la postura que asume el Plan General de Contabilidad, en el cual textualmente puede leerse que el principio de prudencia tendrá carácter preferencial sobre los demás principios.

b) Realizar un estudio razonado para analizar si las circunstancias particulares del Fondo de Comercio en cada caso, justifica asumir posturas conservadoras, corrigiendo el valor del Fondo de Comercio. En caso contrario nos debiera llevar a estudiar la efectividad de la depreciación del mismo y la definición de criterios reales de imputación a resultados de la misma -agotamiento del activo-. Esta postura puede ser igualmente soportada en el Plan, dado que en el mismo se indica que en los casos de conflicto entre Principios Contables obligatorios deberá prevalecer el que mejor conduzca a que las cuentas anuales expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa, que no es otra cosa que sacar la interpretación de los hechos económicos, fuera de la estrechez que definen los Principios Contables, aludiendo como planteábamos en la introducción de este apartado a la propia naturaleza económica de los hechos contables, cabiendo al respecto tratar con juicio crítico las lineales interpretaciones de ciertos principios.

6. Principio de empresa en funcionamiento.

Su enunciación literal es la siguiente: «Se considera que la gestión de la empresa tiene prácticamente una duración ilimitada. En consecuencia, la aplicación de los Principios Contables no irá encaminada a determinar el valor del patrimonio a efectos de su enajenación global o parcial ni el importe resultante en caso de liquidación».

En opinión de CAÑIBANO (1989, pág. 161) la presunción de continuidad es tanto una filosofía u objetivo de gestión como un principio de valoración que descarta otros métodos de determinación del valor de la empresa que no suponga que su gestión será indefinida.

La doctrina (4) ha venido relacionando tal hipótesis básica con dos aspectos puntuales a saber, que afectan de forma distinta al concepto de Fondo de Comercio:

- Empresa en funcionamiento y valoración, cuya conclusión inmediata es que tal principio condiciona el método de valoración; en este sentido se resuelve que es el criterio de valoración a coste histórico el que mejor garantiza la continuidad de la empresa, ofreciendo el patrimonio valorado a precios de adquisición una mayor garantía frente a terceros.

En lo que al Fondo de Comercio se refiere, esta visión patrimonialista de la Contabilidad, impele a que los elementos que no han sido adquiridos, al no servir de garantía frente a acreedores, no han de ser registrados en el Balance. De tal forma sólo quedaría reconocido el Fondo de Comercio cuando éste fuese adquirido.

- Estudiar la posibilidad que tiene la empresa de continuar el desarrollo normal de sus actividades, lo cual ha justificado que en los últimos tiempos hayan sido desarrolladas múltiples técnicas de predicción de insolvencias. En este sentido hemos de decir que una empresa que presente en su patrimonio un Fondo de Comercio, con la naturaleza y características que de él hemos ofrecido a lo largo de este trabajo, es una empresa en la cual no se pondrá en duda su continuidad. Si es el Fondo de Comercio el mayor aval que tiene la empresa para mantener su continuidad, no parece necesario amortizarlo mientras que aquella no se ponga en duda, luego relacionamos la amortización de la empresa con la gestión continuada de ésta.

En resumen sólo la continuidad de la gestión de la empresa justifica la existencia del Fondo de Comercio, pues si esto no fuera así, esto es, la empresa se encuentra en período de liquidación, no tendría sentido su reconocimiento ya que como anteriormente señalamos, dicho elemento no presenta posibilidad de enfrentarse de manera individual al mercado, adquiriendo valor en la conjunción de los elementos patrimoniales de la empresa. Por lo tanto cuando aparezcan dudas sobre la continuidad de la empresa el Fondo de Comercio deberá ser llevado íntegramente a los resultados del ejercicio.

(4) Véase a tal respecto el interesante trabajo de GONZALO y GABAS (1985).

7. Principio de uniformidad.

El tenor literal del mismo es el siguiente: «Adoptado un criterio en la aplicación de los Principios Contables dentro de las alternativas que, en su caso, éstos permitan, deberá mantenerse en el tiempo y aplicarse a todos los elementos patrimoniales que tengan las mismas características en tanto no se alteren los supuestos que motivaron la elección de dicho criterio».

La uniformidad no ha de significar que la empresa aplique constantemente los mismos criterios, sino que el requisito de veracidad impone la máxima concordancia entre la información y la realidad que pretende ser reflejada; por ello los criterios contables que sean utilizados han de ser susceptibles de cambio, si la realidad se altera. De ahí que en cierta medida la uniformidad pueda ser entendida como revelación en los cambios en las prácticas contables.

En tal sentido se manifiesta el Plan cuando dice que de modificarse los supuestos en los que están basados los criterios contables elegidos podrán variarse éstos, indicando la incidencia cuantitativa y cualitativa del cambio sobre las cuentas anuales.

En resumen la uniformidad no puede ser entendida como inmutabilidad por dos razones de suficiente peso:

- Por cuanto supondría de la perfección del conocimiento contable.
- En segundo lugar, por cuanto los cambios en las circunstancias aconsejan igualmente cambios en las prácticas contables.

En lo que se refiere al Fondo de Comercio, el principio de uniformidad opera de la siguiente forma:

- Su contabilización debe responder a los criterios más acordes con la esencia económica del mismo, fundamentalmente respecto a su registro, valoración y amortización.
- Elegido un determinado criterio de tratamiento -por ejemplo la consideración de que es un activo sujeto a depreciación- tal criterio deberá ser mantenido a lo largo del tiempo, a no ser que se altere el supuesto sobre el cual ha sido basada la elección del criterio -por ejemplo que se determine que el activo pervive sobre la vida útil estimada- en cuyo caso habrá de informarse en la Memoria.

8. Principio de importancia relativa.

Podrá admitirse la no aplicación de algunos de los Principios Contables, siempre y cuando la importancia relativa en términos cuantitativos de la variación que tal hecho produzca sea escasamente significativa, y, en consecuencia, no altere las cuentas anuales como expresión de la imagen fiel.

Una información se revela como sustancial siempre que tenga capacidad de incidir sobre las decisiones que toman los usuarios. El problema surge en cómo apreciar esta cualidad en la información contable que por su propia naturaleza tiende a apreciaciones subjetivas. No obstante existen diversos intentos de cuantificar la materialidad; así para la Securities and Exchange Commission (SEC) el Balance ha de presentar separadamente las partidas que representen el 10% o más de su categoría superior o el 5% del activo total.

Un caso de aplicación de tal principio al Fondo de Comercio es que cuando éste es considerado como activo depreciable, puede renunciarse a criterios de correlación de ingresos y gastos respecto a la imputación a resultados de la amortización del mismo, siempre que ello no afecte de una manera relevante a la definición de los resultados del ejercicio y a la valoración del patrimonio.

9. Principio del devengo.

La imputación de ingresos y gastos deberá hacerse en función de la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan y con independencia del momento en que se produzca la corriente monetaria o financiera derivada de ellos.

El principio del devengo se aplica para decidir la incorporación o no a un determinado ejercicio de las partidas que constituyen el resultado del ejercicio. En efecto, de acuerdo con la hipótesis de gestión continuada, se considera ilimitada la actividad de la empresa, lo que obliga en base a diversos argumentos -legales, administrativos, fiscales, financieros- el cálculo de un resultado periódico, cuya relatividad -dicho sea de paso- se hace patente como numerosos tratadistas han puesto de manifiesto. A los efectos que nos competen, ello obliga a la adopción de unos criterios de imputación de los hechos que afecten al resultado periódico.

La doctrina ha venido distinguiendo dos criterios denominados devengo y caja, los cuales vienen a traducir los desfases que generalmente existen entre las magnitudes de carácter económico -ingresos y gastos- y las de carácter financiero -cobros y pagos-.

La cuestión descansa en analizar cuál de los criterios señalados define con mayor capacidad la realidad de las transacciones económicas. En función del criterio de caja la imputación al resultado del ejercicio tendrá lugar en el momento del cobro o pago. A este respecto viene señalándose que la situación económico-financiera de la entidad no quedaría fielmente reflejada, justificándose tal principio no por criterios de racionalidad, sino simplemente por la simpleza que encierra. Por el contrario el criterio del devengo, equivale al reconocimiento del resultado del ejercicio de aquellos hechos en función de las transacciones económico-reales que la justifican, esto es, ingresos y gastos. A tal respecto pudiéramos señalar que no resulta difícil encontrar aclamaciones en favor de la superioridad del principio del devengo hasta tal punto que el IASC (1989, párrafo 22) ha otorgado al devengo la cualidad de hipótesis fundamental del modelo contable.

No crea la aplicación de este principio cuestión especial en referencia al Fondo de Comercio, salvo en la consideración de su amortización. Partiendo de que el Fondo de Comercio es un activo susceptible de ser amortizado, éste será imputado a los resultados cuando se produzca el consumo del mismo -magnitud de carácter económico-real-, una vez que ha sido definido de forma precisa el concepto de gasto -principio de afectación a la transacción-.

10. Principio del precio de adquisición.

Como norma general, todos los bienes y derechos se contabilizarán por su precio de adquisición o coste de producción. Dicho principio deberá ser respetado, salvo cuando se autoricen, por disposición legal, rectificaciones al mismo; en este caso, deberá facilitarse cumplida información en la Memoria.

Dicho principio ha sido profundamente criticado por la doctrina, por cuanto carece de relevancia y posibilita la descapitalización de la empresa en contextos inflacionarios. Sólo la objetividad es utilizada como argumento en su defensa.

Con respecto a su aplicación al Fondo de Comercio, obliga a que sólo sea registrado cuando éste sea adquirido y al precio de adquisición. Por otra parte, al dotarse la amortización por compensación del activo a precios de adquisición, si suponemos que éste es susceptible de reposición, por la mera acumulación del fondo de amortización la empresa no contará con capacidad para ello.

No obstante podría argumentarse que igualmente puede ser registrado aquel Fondo de Comercio que efectivamente está siendo producido de forma consciente por la empresa. Sin embargo la dificultad de identificar estos actos y de individualizar los costes a asignar a la «producción» del Fondo de Comercio conlleva casi de manera lineal a la consideración única del Fondo de Comercio de adquisición.

IV. EL FONDO DE COMERCIO EN LA NORMATIVA CONTABLE ESPAÑOLA

1. Introducción.

Como pondremos de manifiesto en las páginas que siguen, el derecho contable español condiciona el registro del Fondo de Comercio en los Estados Contables, a aquel que ha sido adquirido de manera onerosa mediante transacción. Ya hemos incidido en páginas anteriores sobre lo limitado de tal concepción, por lo que no haremos comentario adicional en este momento, debiendo centrarnos a continuación en las transacciones que pueden tener como resultado la afloración en Contabilidad de un Fondo de Comercio.

Con objeto de síntesis señalaremos que las transacciones que pueden generar un Fondo de Comercio serían las siguientes:

- La adquisición de activos y pasivos de una o varias empresas (5).
- La adquisición de participaciones en el Capital Social de una o varias sociedades.

Con respecto al registro contable del Fondo de Comercio, la distinción de la transacción que origina el Fondo de Comercio tiene especial relevancia, por cuanto si atendemos a la adquisición de activos y pasivos, al agruparse los patrimonios de dos o más empresas, el Fondo de Comercio aparecerá en las cuentas individuales de la nueva empresa que emerge de dicha operación. Por el contrario en las tomas de participación, y siempre que ésta quede sujeta a los supuestos contemplados en las normas para la presentación de cuentas anuales consolidadas, el Fondo de Comercio aparecerá, una vez desarrollada la propia metodología de consolidación contable, en la agregación de la información contable del sujeto de la consolidación -perímetro de la consolidación-.

A tal respecto quisiéramos recoger la opinión del profesor CEA (1991, pág. 71): «No tiene sentido, ni la más mínima lógica, que la forma jurídico-instrumental de adquirir la empresa, haga que en unos casos aparezca la categoría económica y contable del Fondo de Comercio (compra de los activos y pasivos) y en otras no aparezca (compras del paquete de acciones de control de dicha empresa) y que en estas últimas situaciones, haya que esperar a aflorar el Fondo de Comercio en la consolidación ...».

(5) A los efectos pretendidos en este trabajo resulta innecesario distinguir si tal operación se trata de una compra de activos netos, una fusión o una absorción.

No obstante lo dicho, con lo cual estamos plenamente de acuerdo, un principio de respeto con la normativa al caso, nos hace estudiar el Fondo de Comercio en función del distinto origen y registro, a lo cual nos dedicamos de inmediato.

2. El Fondo de Comercio en las cuentas individuales.

El Plan General de Contabilidad define el Fondo de Comercio como el conjunto de bienes inmateriales, tales como la clientela, nombre o razón social y otros de naturaleza análoga que impliquen valor para la empresa.

Es de destacar (6) respecto a tal definición la concepción restringida en relación a los aspectos que pueden implicar valor para la empresa, ya que ello queda meramente ligado a los elementos puramente comerciales de una empresa. Como intentamos poner de manifiesto en la primera parte de nuestro trabajo, existen cualidades de la empresa que implican valor para ésta y no están afectadas a aspectos comerciales, obviándose de tal forma áreas funcionales como producción -tecnología punta, ...-; finanzas -estructura de capitales, ...-; personal -estilo de dirección, ...-; organización -estructura organizativa bien definida, ...-, que justifican de igual manera la existencia de esos bienes inmateriales que impliquen valor para la empresa.

Ante lo comentado en el párrafo anterior podríamos extraer las siguientes conclusiones:

- Como justificación a esa forma de concebir el Fondo de Comercio, puede ser entendida la concepción restringida, dado que al quedar condicionada la existencia del Fondo de Comercio a su adquisición, no resulta ajeno a la realidad que en multitud de ocasiones son aspectos puramente comerciales -acceso a nuevos mercados, utilización de nuevas redes de distribución, incremento de poder en el mercado, etc.- lo que justifica la adquisición del Fondo de Comercio.
- No obstante cabe señalar cómo al introducir en la definición anteriormente resaltada «y otros de naturaleza análoga» puede entenderse que tal analogía debe ser buscada en aspectos inmateriales que impliquen valor, cabiendo pues todos los elementos que originen Fondo de Comercio, que fueron señalados anteriormente.

(6) Véase SERRA SALVADOR (1985), donde pueden verse conclusiones similares.

2.1. Registro y valoración del Fondo de Comercio.

Como hemos señalado en el anterior apartado, el Plan General de Contabilidad, bajo una perspectiva prudente, considera que el origen del mismo sólo podrá encontrarse en una transacción. Ello nos lleva a centrarnos en posibles transacciones que originen Fondo de Comercio.

A partir de este momento vamos a centrarnos en las fusiones de empresas como medio de aflorar la existencia del Fondo de Comercio, justificando esta decisión por la mayor regulación que las mismas tienen, si bien todo el planteamiento que es desarrollado aquí, puede ser extrapolado con independencia de la forma que haya tenido la transacción de la empresa.

El tema de las fusiones es un tema de especial importancia en los momentos actuales, donde la unión económica y monetaria que define el contexto en el que se encuentra inmersa la economía española parece plantear el debate de la subsistencia y competitividad de la empresa en la capacidad de crecimiento de la misma; un mercado de más de 320 millones de consumidores, parece imponer a la empresa española, una dimensión óptima, siendo estos procesos resaltados uno de los mecanismos con más frecuencia elegido por las empresas. La justificación de la proliferación de estas operaciones hay que encontrarla en la mayor facilidad que existe de alcanzar un mayor dimensionamiento a través del crecimiento externo. En efecto las estrategias de crecimiento interno resultan más arriesgadas por lentas, ante escenarios de enorme incertidumbre y de cambios de gran rapidez como los que se viven en los momentos actuales.

En todo proceso de transacción de una empresa se distinguen dos etapas:

- a) Evaluación, es decir, determinación del valor que encierra la empresa adquirida.
- b) Fijación del precio, lo cual será dependiente de objetivos de compradores y vendedores, capacidad de negociación y conocimiento específico de la empresa entre otros factores.

A los efectos de nuestro estudio, hemos de señalar que el Fondo de Comercio dependerá de ambos aspectos resaltados, dado que éste tal como lo entiende el Plan será la diferencia entre el precio pagado (7) y el valor patrimonial corregido según libros, por lo que nos detendremos en los mismos. El argumento que sostenemos, es que pueden no existir dudas del pago

(7) Se entiende que la contraprestación es realizada en acciones.

realizado al adquirir una empresa, lo cual resulta perfectamente contrastable, si bien no por ello ese pago estará ajustado al concepto de Fondo de Comercio, por cuanto no todo el pago que exceda del valor patrimonial de la empresa que ha sido adquirido constituye un bien inmaterial que implique valor para la empresa adquirente. Si el precio pagado por la entidad es mayor que el valor otorgado a la misma, ello no constituye un Fondo de Comercio, o lo que es lo mismo dicha compra no ha generado valor para el accionariado, obedeciendo a otros conceptos dicho exceso pagado.

La distinción de ambos componentes, esto es, Fondo de Comercio -como capacidad superior que presenta la empresa para generar superbeneficios- y lo que hemos llamado exceso de pago -*premiums*-, resulta posible y necesario. Posible por cuanto ante una operación de transacción de empresas el Texto Refundido de la Ley de Sociedad Anónimas, exige la valoración por experto independiente. Necesario ya que la naturaleza y tratamiento de ambos conceptos son bien distintos, resultando incluso dramáticos los *premiums* que pueden llegar a pagarse, lo que en el orden contable obliga a una naturalización -gastos de afectación plurianual- de los mismos, y un tratamiento acorde a ésta. Así es, el Plan General de Contabilidad postula una correlación del gasto por amortización con los ingresos que el Fondo de Comercio genera, resultando impensable que un sobreprecio pagado por cualesquiera motivos que no impliquen valor para la empresa adquirente, pueda contribuir a la obtención de beneficio.

A este respecto podemos traer a colación la declaración de la AECA (1989, pág. 21) la cual señala que: «... la función valorativa no tiene como objeto sustituir al mecanismo de mercado fijador del precio de compra-venta, sino proporcionar una orientación para el sujeto que haya de tomar decisiones sobre el objeto o bien valorado; el precio en este contexto, es el resultado subjetivo de la negociación entre las partes interesadas, y no es nunca sustituto de valor, al igual que éste no lo es de aquél», haciendo una clara diferenciación entre ambos conceptos.

La posibilidad de distinguir ambos conceptos, precio y valor, es a nuestro parecer factible, puesto que el TRLSA en la sección segunda del capítulo VIII se preocupa de regular un procedimiento en el que se garantice la información y la transparencia, protegiéndose de tal forma los derechos de terceros a la empresa. A su vez el artículo 236 del TRLSA expresa lo siguiente: «Los administradores de cada una de las sociedades que se fusionan deberán solicitar del Registrador Mercantil correspondiente al domicilio social la designación de uno o varios expertos independientes y distintos, para que, por separado, emitan informes sobre el proyecto de fusión y sobre el patrimonio aportado». En dicho informe deberá quedar expuesto los siguientes aspectos: si el tipo de canje está justificado; métodos de valoración utilizados; si tales métodos son adecuados, mencionando los valores a los que conducen; si el patrimonio que se aporta es igual al capital o aumento del mismo, garantizándose con todo ello la distinción entre precio y valor. Así, si el precio es mayor que el valor, la diferencia entre ambos debe ser tratada como un gasto amortizable, y nunca como un activo inmaterial, por cuanto el mismo no implica valor para la empresa.

2.1.1. Valoración de la sociedad.

La valoración de la empresa nos ha de servir para conocer la existencia del Fondo de Comercio, y su valoración económica.

Para acometer un proceso de transacción de empresas es necesario contar con la máxima información sobre la situación de la empresa que va a ser sometida a tal proceso. El objeto de la valoración será identificar los puntos fuertes y débiles, y las oportunidades y riesgos de la empresa que es sometida a la valoración. El ejercicio de la valoración va buscando:

- Ofrecer al vendedor una base racional de lo que puede obtener.
- Ofrecer al comprador una opinión racional de qué es lo que obtiene.

Hemos de llamar la atención que el proceso de valoración no terminará con una única expresión de valor, puesto que no existe una relación indisoluble y única entre objeto -empresa- y valor, por lo que siempre puede ser cuestionable la metodología que se utilice.

De entre las teorías de valor que han sido desarrolladas por los economistas, habría que destacar a nuestros efectos las siguientes:

- Teoría reguladora de precios, siendo el mercado la institución reguladora. Es obvio que no existe un mercado para empresas, luego no convergen intereses opuestos, no pudiendo ser utilizada como base de referencia del valor.
- Teoría subjetiva del valor, la cual postula que el valor no puede ser vinculado al objeto sino al sujeto, siendo pues un concepto relativo.

Todo lo comentado nos lleva a pensar que la valoración de una empresa supone la elección de una serie de juicios valorativos, los cuales afectarán en última instancia al Fondo de Comercio. Con ello pretendemos decir, que aun cuando hemos partido de que lo objetable de la valoración del Fondo de Comercio se debe simplemente a la diferencia que ha de hacerse entre precio y valor, debe igualmente señalarse que el concepto de valor es objetable por cuanto al desarrollar el proceso de valoración se incurren en una serie juicios apriorísticos, que harán, en suma, que el concepto valor no concluya en una única expresión. La no unicidad del concepto valor se debe:

1. Subjetividad del «valor» debida a los distintos métodos de valoración.

Aun cuando no serán objeto de nuestra atención, hemos de señalar la existencia de distintos métodos de valoración, sobre lo cual algunos autores advierten que en sí mismos no son superiores a los demás, resultando necesario en este sentido, la utilización de distintos métodos de valoración (8). Como métodos generalmente aceptados podríamos señalar: valor según libros; valor de liquidación; valor de mercado de las acciones; valoración aplicando el PER; métodos basados en el cash-flow, etc.

2. Subjetividad del «valor» debida a la perspectiva desde la que es desarrollada la valoración.

En este sentido podríamos distinguir:

- a) Valor de adquisición, según el cual la empresa que va a ser adquirida es valorada bajo la perspectiva de la contribución que va a realizar a la empresa adquirente, donde deben ser tenidas en cuenta, cualesquiera sinergias que puedan ser producidas, no cabiendo duda de que éstas implicarán una mayor expresión de valor.
- b) Valor intrínseco, según el cual la valoración de la empresa adquirida es realizada de manera individualizada. En confrontación con la anterior perspectiva, un mismo objeto valorado presentará un distinto valor debido a las posibles sinergias positivas o negativas que se produzcan.

3. Subjetividad del «valor» debido a la posición en que se sitúa el profesional actuante.

A este respecto la Unión de Expertos Contables distingue tres posibles posiciones en las que puede situarse el profesional independiente que realizará la valoración:

- *Evaluador neutral*. Se determinará un valor objetivo de la empresa, siendo éste susceptible de ser utilizado como base racional para la determinación del precio. Este valor es independiente del sujeto que contrata la valoración, dependiendo ésta simplemente de los planes y perspectivas futuras de la empresa.

(8) A modo de ejemplo podría señalarse cómo en el proceso de fusión de los bancos Bilbao y Vizcaya, las negociaciones fueron llevadas a cabo sobre la base de tres criterios, a saber: valor de mercado, valor neto patrimonial y la proyección dinámica en el futuro de cada banco.

- *Asesor experto*. Se trata de un valor subjetivo, suponiendo el importe máximo que un inversor concreto puede destinar a la adquisición de una empresa, teniendo en cuenta sus actuales posibilidades subjetivas -límite superior- o el importe mínimo que el vendedor podría solicitar por aquélla -límite inferior-. En este sentido sólo serán tenidos en cuenta los criterios y posibilidades de la parte aconsejada.
- *Arbitro*, encargado de proponer o determinar un precio justo, teniendo en cuenta de forma simultánea los criterios subjetivos de comprador y vendedor.

Con todo lo cual queremos concluir que la determinación del Fondo de Comercio, supone más que una comparación entre precio y valor, debiéndose en todo momento analizar la realidad que subyace en el procedimiento de valoración, para concluir sobre la verdadera naturaleza de dicho concepto.

2.1.2. El precio de la empresa.

Al final, después de combinar los resultados de los diferentes análisis, la valoración pasa de una etapa de metodología científica a otra en la que predomina el juicio y el arte (VON DER PAHLEN, 1988, pág. 29). Como ya pusimos de manifiesto anteriormente no tiene por qué existir coincidencia entre precio y valor; a partir de una estimación de valor, incluso la mejor que puede ser pensada, surgirá de la libre negociación un precio distinto.

La negociación es la búsqueda de un acuerdo entre vendedor y comprador, en función de situaciones particulares y motivaciones. En este sentido puede ser cuestionada la necesidad de realizar un proceso de valoración, cuando se concluye que el precio será distinto, si bien, cuando menos con ello se conseguirá situar la discusión sobre bases objetivas y razonables.

La negociación tiene lugar por los distintos objetivos que motivan a comprador y vendedor, lo cual los introduce en una banda más o menos ancha de negociación.

En el orden contable, sólo cabe comentar que bajo ningún concepto la diferencia entre precio y valor, puede ser considerada como un Fondo de Comercio.

2.2. Amortización del Fondo de Comercio.

A diferencia de lo previsto por el Plan General de Contabilidad de 1973, el actual Plan considera que el Fondo de Comercio habrá de ser amortizado de forma sistemática. Ello está en armonía con lo especificado en el artículo 82 de la Cuarta Directiva de la Comunidad Económica Europea.

Sólo cabe añadir a este respecto que el plazo de amortización fijado en esta última norma es de cinco años, si bien el artículo 37.2 de la Cuarta Directiva, autoriza a los Estados miembros a la amortización en un plazo superior a cinco años, siempre que este plazo no exceda del período de utilización de este activo, y sea mencionado en el Anexo debidamente motivado la política seguida por la empresa a este respecto.

En este sentido el Plan define que el Fondo de Comercio deberá amortizarse de modo sistemático, no pudiendo exceder el período durante el cual dicho fondo contribuye a la obtención de ingresos, con el límite máximo de diez años. Añade dicho texto, que cuando dicho período exceda de cinco años, deberá justificarse en la Memoria la ampliación del plazo, siempre con el límite máximo de diez años, plazo este que no explícitamente señalado por la Directiva.

En resumen el tratamiento respecto a la amortización del Fondo de Comercio será:

- a) Con carácter general, una amortización sistemática -proporcional- imputándose a los resultados durante cinco años.
- b) Con carácter excepcional, se imputará a los resultados del período correlacionándose con los ingresos que el Fondo de Comercio genera, no pudiendo ser este plazo superior a diez años.

El tratamiento, sin duda, es prudente ya que cinco años resulta a todas luces arbitrario, dependiendo una amortización en un plazo superior de una justificación motivada.

No obstante la imputación superior a cinco años, no sólo se hará depender de que el tiempo de obtención de ingresos sea superior a cinco años, y de la justificación en la Memoria de la política seguida al respecto, dado que la Ley de Sociedades Anónimas introduce una polémica al referirse a los Gastos de Establecimiento y otros, cuyo tenor literal es el siguiente:

«Artículo 194. Gastos de Establecimiento y otros.

1. Los gastos de establecimiento y los de investigación y desarrollo susceptibles de ser recogidos como activos deberán amortizarse en un plazo máximo de cinco años.
2. El Fondo de Comercio únicamente podrá figurar en el activo del Balance cuando se haya adquirido a título oneroso.

Su amortización, que deberá realizarse de modo sistemático, no podrá exceder del período durante el cual dicho Fondo contribuya a la obtención de ingresos para la sociedad, con el límite máximo de cinco años.

Cuando la amortización supere los cinco años, deberá recogerse en la Memoria la oportuna justificación.

3. Hasta que las partidas anteriormente indicadas no hayan sido amortizadas por completo se prohíbe toda distribución de beneficios, a menos que el importe de las reservas disponibles sea, como mínimo, igual al importe de los gastos no amortizados».

Con ello se pretende impedir salidas de activo hacia los socios por reparto de beneficios, mientras existan partidas activadas que carecen de valor intrínseco, dado que en caso contrario se pondría en duda el principio de efectividad del capital.

A tal respecto parece necesario ahondar más en la cuestión de si opera el Fondo de Comercio, respecto a la restricción de la distribución de dividendos, ante lo cual la doctrina española más relevante no se ha mostrado de forma impasible.

En efecto el mencionado artículo, plantea una duda en torno a si el enunciado apartado 3 sólo pretende referirse al apartado 1 -Gastos de Establecimiento y Gastos de Investigación y Desarrollo- o por el contrario tal enunciación condiciona igualmente el apartado 2 referido al Fondo de Comercio. Lo que en suma se está poniendo en duda es la concepción de la que parte el Texto Refundido respecto al Fondo de Comercio, considerado como un activo de forma explícita, pero reservándole similar tratamiento de gastos amortizables.

La atenta lectura del citado artículo del Texto Refundido parece que no deja lugar a la duda. En efecto, si analizamos el artículo 106 a) de la Ley 19/1989, presenta la misma literalidad al por nosotros estudiado, salvo en su apartado 3, en el cual se puede leer «estos gastos ...». En efecto el cambio de expresión de «... estos gastos ...» a «... las partidas anteriormente indicadas ...» parece no poner dudas a que el Texto Refundido considera que el Fondo de Comercio debe operar respecto a la limitación de distribución de dividendos.

Hemos de señalar que ello contradice la norma que ha servido de modelo para su aprehensión por el Derecho español, que no es otra que la Cuarta Directiva. En el artículo 34 de la misma, al referirse al tratamiento de los Gastos de Establecimiento, queda incluida la cláusula de restricción de dividendos en su apartado 1 b). Por otra parte, en el artículo 37 se señala el tratamiento para los Gastos de Investigación y Desarrollo, precisando que el artículo 34 es aplicable a éstos, a no ser que los Estados miembros consideren lo contrario. De igual forma el artículo 37 se refiere al tratamiento contable del Fondo de Comercio, donde puede

leerse que a dicha partida le es aplicable el artículo 34.1 a), de tal forma que el Fondo de Comercio queda fuera de la restricción de dividendos. De todo lo cual podemos señalar que respecto al aspecto que ahora nos detiene, la Ley española no resulta de armonización, sino que crea derecho *ex novo*, limitando la concepción y verdadera naturaleza del Fondo de Comercio.

Tal como señala el profesor MARTINEZ CHURRIAQUE (1991, pág. 247) la Ley es extremadamente precisa, no pudiendo ser repartidos dividendos mientras no esté amortizado el Fondo de Comercio. Parece que ésta entiende que el Fondo de Comercio es una fórmula de encubrimiento de gastos, por lo que en aras al cumplimiento del principio de integridad y de efectividad del capital, obliga a un saneamiento rápido de éstos. En suma, la Ley presenta un excesivo recelo sobre la naturaleza del Fondo de Comercio, y tal como afirma el profesor GONZALO (1992, pág. 266): «En la práctica esta regla ... es una limitación al reconocimiento de esas partidas como verdaderos activos».

En resumidas cuentas, y justificando el porqué nos hemos detenido en esta cuestión, todo lo comentado conllevará a que las empresas estén motivadas a la amortización del Fondo de Comercio en el período más corto posible:

- Puesto que de lo contrario, existe obligación -siempre que sea superior a cinco años- a justificar en la Memoria la política seguida respecto a la amortización en un plazo superior. A nuestro parecer «justificar» en este contexto debe significar, identificar cuales son los aspectos diferenciales que sustentan el Fondo de Comercio, ante lo cual no resulta descabellado pensar que pocas empresas estarán dispuestas a tan espléndida revelación.
- En otro sentido la amortización acelerada del Fondo de Comercio vendrá justificada por la necesidad de levantar la restricción de dividendos.

Hemos de decir que tal polémica traspasa los límites de las discusiones bizantinas y de las especulaciones y preciosismos intelectuales, dado que la misma presenta claros efectos económicos, ya que ello afecta a la política de reparto de dividendos de la empresa. En tal sentido se manifiesta el profesor CEA (1992, pág. 50) al afirmar: «... si la restricción de reparto de beneficios establecida para las empresas ubicadas en otros Estados miembros de la CEE no llegase al Fondo de Comercio, mientras que sí lo hiciera para las empresas españolas, tal trato discriminatorio injustificado para estas últimas podría provocar efectos negativos sobre las adquisiciones, fusiones, escisiones, etc. de empresas, necesidad perentoria de la economía española de cara al reto de competitividad que plantea el escenario próximo del Mercado Unico de 1993, propensión que resultaría dificultada y desestimulada por causa de haberse extravesado en España la restricción del reparto de beneficios, al incluir un tanto irreflexiblemente en ella a los Fondos de Comercio no amortizados, cuando no se haría así en otros Estados miembros de la CEE».

2.3. Presentación formal del Fondo de Comercio en las cuentas individuales.

A lo largo de nuestro trabajo hemos venido incidiendo sobre la naturaleza y tratamiento contable aplicable al Fondo de Comercio en la normativa contable española, por lo que pudiera parecer redundante e injustificado el análisis del tratamiento formal en las cuentas individuales de la empresa. A nuestro parecer caben algunas precisiones a realizar, que serán apuntadas muy someramente.

1. El Fondo de Comercio en el Balance de Situación.

Como ya sabemos el Plan considera el Fondo de Comercio como un activo inmaterial, recogido en el subgrupo 21, cuenta 213. Sus principales relaciones contables básicas son:

- a) Se cargará cuando sea adquirido con abono a cuentas de tesorería.
- b) Se abonará por dos motivos principales:
 - Enajenaciones, debiendo entenderse que no se trata de una enajenación del Fondo de Comercio, dado que éste no puede ser liquidado o traspasado, sino de la empresa en su totalidad, que cuenta en su activo con el mismo.
 - Pérdidas del mismo, debiendo ser cargado a la cuenta 670, *Pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial*, si bien el Plan no expresa qué hechos pueden dar como resultado la pérdida cierta del Fondo de Comercio, si bien cabe entender que serían aquellas que pongan de manifiesto que no va a ser recuperado a través de ingresos el coste incurrido en su adquisición.

2. El Fondo de Comercio en la cuenta de *Pérdidas y ganancias*.

El Fondo de Comercio afectará de manera doble a los resultados del período:

- a) De forma positiva, por los ingresos superiores que su existencia produce, no obstante, resulta de difícil identificabilidad, no mereciendo un trato particularizado sino diluido entre el resto de ingresos por naturaleza.
- b) De forma negativa por la amortización sistemática, formando parte de los resultados de explotación, entendiéndose el Plan que éste es consumido en la actividad típica de la empresa, y por otra parte por la pérdida cierta en que se incurra por la no recuperabilidad de su coste a través de los procesos de su venta.

3. El Fondo de Comercio en la Memoria.

Las notas de la Memoria que afectan al tratamiento del Fondo de Comercio son las siguientes:

- *Nota 3*, referida a la distribución de resultados, en la cual han de referirse las limitaciones que afectan a la distribución de dividendos. En este sentido ya estudiamos con anterioridad cómo el TRLSA condiciona la distribución de dividendos a la existencia de Fondo de Comercio sin amortizar, por supuesto siempre y cuando la empresa no cuente con reservas disponibles para cubrir el mismo.
- *Nota 6*, referida al movimiento de cada partida de inmovilizado inmaterial, anexiando cualquier información que sea considerada relevante.
- *Nota 15*, sobre situación fiscal, en referencia al cuadro de conciliación del resultado con la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. Cabe señalar cómo el artículo 14 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades considera que el Fondo de Comercio no puede ser objeto de amortización, sino de provisión, exigiendo -art. 66.2- que su envejecimiento y deterioro sea irreversible, efectivo y probado. Ello nos lleva a pensar que las mayores exigencias fiscales para la demostración del consumo del Fondo de Comercio, hará que pocas empresas provisionen el mismo, surgiendo pues una diferencia permanente, sobre la cual no habría que realizar tratamiento contable alguno.
- *Nota 17*, información sobre gastos extraordinarios, cuando determinados hechos hagan pertinentes el saneamiento del Fondo de Comercio.
- *Nota 20*, sobre el Cuadro de Financiación, siendo necesario la realización de un ajuste al beneficio del período por la amortización del Fondo de Comercio, ya que ésta no tendrá incidencia alguna sobre el capital circulante.

2.4. El Fondo de Comercio en los principales países miembros de la Comunidad Económica Europea.

Respecto al tratamiento del Fondo de Comercio en el contexto de la Comunidad Europea, describiremos de forma sintética los siguientes países como representativos de las distintas concepciones de la normalización y la práctica contable:

- a) En el Reino Unido el Fondo de Comercio sólo se pondrá de manifiesto si se produce a través de una adquisición. Este puede ser amortizado, atendiendo a su vida útil, lo cual deberá ser explicado en el anexo, si bien la práctica común de las empresas británicas es la de amortizarlo en el primer ejercicio, esto es, en el ejercicio de su adquisición.
- b) El Plan General de Contabilidad francés considera al Fondo de Comercio como «Elementos inmateriales que no serán objeto de una valoración y de una contabilización separada del Balance y que contribuya al mantenimiento o al desarrollo del potencial de actividad de la empresa». El Plan no limita la amortización del Fondo de Comercio. Es de señalar incluso que la Comisión de Operaciones de Bolsa indica que si el Fondo de Comercio está afectado por una protección jurídica, no deberá ser amortizado (SOCIAS, 1992, pág. 118).
- c) En Alemania, el Fondo de Comercio sólo podrá aparecer a través de una adquisición onerosa. Su amortización será sistemática y de un porcentaje mínimo de un 25 por 100, luego el período de amortización máxima es de cuatro años. No obstante, bajo justificación, podrá amortizarse en función de su vida útil.

3. El Fondo de Comercio en las cuentas consolidadas.

No hemos de detener nuestro estudio -dadas las lógicas limitaciones que hemos de imponernos- en analizar qué se entiende por consolidación contable, si bien resulta a nuestros efectos necesario señalar que el objetivo requerido en la presentación de la información consolidada no ha de ser otro que el de la presentación de la imagen fiel del Grupo (9), cuando éste tiene su existencia, dadas las claras limitaciones que las cuentas individuales pueden tener en orden a facilitar la mencionada imagen fiel.

El Fondo de Comercio surge en una fase singular del proceso de consolidación al acometer la llamada eliminación inversión fondos propios. Tal como señala el artículo 22 de las normas de consolidación, ésta es la compensación del valor contable representativo de la participación financiera -con independencia de que sea directa o bien indirecta- de la sociedad dominante en el capital de la sociedad dependiente, con la parte proporcional de los fondos propios de la mencionada sociedad dependiente, que represente dicha participación (10).

(9) Asimilamos este concepto en su sentido más amplio, esto es, lo que las normas de consolidación españolas entienden por perímetro de la consolidación (art. 15, Sección 3.ª, Capítulo II).

(10) Centraremos el análisis en el Método de Integración Global, por cuanto resulta de un mayor interés al objeto de nuestro estudio.

A todas luces tal eliminación resulta necesaria, puesto que el activo real del Grupo está formado por el activo real de la empresa dominante, más los activos reales de las sociedades dependientes, pero es necesario señalar qué parte de los activos de las sociedades dominantes está formado por activo financiero, que no es otra cosa que el importe pagado por el porcentaje de activo real adquirido de las sociedades dependientes, y dado que la inversión financiera en las sociedades dependientes representa una participación en los recursos propios de ésta, habrá de eliminarse el porcentaje correspondiente de los mismos, para que el conjunto de los recursos propios no incluya el componente de Neto Patrimonial ficticio -desde el punto de vista del Grupo- que exista en la sociedad dependiente (CONDOR, 1988, pág. 157).

La diferencia positiva (11) que se manifieste tras dicha eliminación siempre y cuando no sea imputable a otros elementos patrimoniales -menor valor de activos o mayor valor de pasivos- es lo que dará lugar al Fondo de Comercio, según la comentada norma.

Al objeto de nuestro estudio realizaremos algunas reflexiones sobre los aspectos más controvertidos que sobre el concepto de Fondo de Comercio pueden ser deducidos de las normas de consolidación.

3.1. Reconocimiento contable del Fondo de Comercio en las cuentas consolidadas.

Resulta interesante comentar que la forma de cálculo del Fondo de Comercio como comparación entre inversión financiera de la tenedora y los fondos propios de la subtenedora, permitiría que éste no se revelara cuando no tenga lugar aquélla, lo cual puede suceder cuando el control haya sido obtenido por vías distintas a la toma de participación, que aun cuando el Grupo -como realidad económica- exista de hecho, éste no tiene su origen en vínculos financieros, por ejemplo presunciones de carácter fáctico como son las posibilidades de acuerdo entre socios. En este caso al no haber sido adquirido el Fondo de Comercio a través de una participación financiera no se pondría de manifiesto en las cuentas consolidadas, quedando reducida ésta en la práctica a una fusión de intereses.

En efecto, ello puede producirse puesto que en la norma se exige que la relación entre sociedad dominante y dependiente sea de carácter social, esto es, que aquélla cuente con participación en ésta, si bien ello puede resultar más anecdótico que vital en la relación de dominio, por cuanto no se cuantifica dicha participación por lo que sólo puede hablarse de tal supuesto como una condición necesaria pero no suficiente de la existencia de Grupo (TUA, 1991, pág. 15), no surgiendo pues el Fondo de Comercio como concepto sustantivo.

(11) Puede ocurrir de igual forma que tal diferencia sea negativa, en cuyo estudio no entraremos.

3.2. Valoración del Fondo de Comercio en las cuentas consolidadas.

El artículo 23 punto 1 de las normas de consolidación a este respecto define como diferencia, bien sea positiva o negativa de primera consolidación, la existente entre el valor contable de la participación directa o indirecta de la sociedad dominante en el capital de la sociedad dependiente y el valor de la parte proporcional de los fondos propios de la mencionada sociedad atribuible a dicha participación. De forma analítica tendríamos:

$$D_c = I_{D/d} - (x \cdot N_d)$$

donde se siguen las siguientes notaciones:

$I_{D/d}$: Inversión financiera de la sociedad dominante en la dependiente.

x : Porcentaje de participación.

N_d : Neto Patrimonial de la sociedad dependiente.

D_c : Diferencia de primera consolidación.

Respecto a esta forma de valoración del Fondo de Comercio, vamos a incidir en los aspectos que pueden resultar más controvertidos, que son deducidos de las normas de consolidación.

1. Distintos hechos pueden justificar la existencia de una diferencia positiva de primera consolidación, cuyo origen se encuentra en que el precio pagado por la inversión financiera es mayor que el porcentaje de recursos propios que corresponde de la sociedad dependiente. En orden a justificar las razones que pueden provocar tal diferencia podríamos señalar las siguientes:

- Pérdida en compra, es decir, se ha pagado mayor precio del valor intrínseco que encierra la participación financiera, bien por desconocimiento, bien por distinta capacidad negociadora en el momento de la compra, bien por cualquier otro motivo.
- Errores en las valoraciones contables de los elementos patrimoniales de la sociedad dependiente, en suma determinados activos se encuentran infravalorados o por el contrario algunos pasivos exigibles sobrevalorados, lo cual tiene como consecuencia la existencia de reservas ocultas, que han sido las que han servido de base para la definición del precio de compra de la participación.

- Diferencia entre el valor según contabilidad de dicha empresa y la valoración que el mercado hace de ella que no puede ser asignada a ningún elemento patrimonial concreto.

De estos tres casos que pueden justificar la diferencia positiva de primera consolidación, las normas de consolidación españolas los reducen a dos:

a) *Componente asignable*. Así el artículo 23, punto 4, señala que a los solos efectos de consolidación y hasta el límite que sea atribuible a la sociedad dominante, la diferencia será imputada a bienes patrimoniales, esto es, aumentando los activos o disminuyendo los pasivos, como expresión de la distinta valoración entre el mercado y la Contabilidad. El nuevo valor contable será amortizado siguiendo los mismos criterios anteriores a la imputación de la diferencia, en el caso de que sean activos susceptibles de amortización los que hayan generado la misma.

Es de significar la complejidad que el cálculo de la diferencia asignable puede conllevar, pudiendo provocar que la imputación de ésta con criterios subjetivos, el adelantar o atrasar la inclusión de las cuotas de amortización a los resultados consolidados -por ejemplo, imputar la diferencia a los bienes que más tarde sean amortizados o bien al contrario-.

b) *Componente inasignable*. El artículo 23, punto 6, de las normas de consolidación expresa que la diferencia de primera consolidación que subsista aún, tras la imputación a bienes materiales, deberá ser considerada como un Fondo de Comercio de Consolidación.

Sólo cabe realizar una crítica en torno a que las normas de consolidación no han realizado esfuerzos en distinguir las dos circunstancias que pueden explicar esta diferencia inasignable, y que tienen una naturaleza bien distinta (ROBLEDAS, 1991, págs. 949-950):

- El valor que cabe atribuir, tal como señala el Plan General de Contabilidad, a bienes inmateriales, tales como clientela, nombre o razón social, como expresión de los factores diferenciadores respecto a las competidoras que en la empresa dependiente tienen lugar, lo cual resulta en puridad un Fondo de Comercio.
- Un mayor precio sobre el valor global de la empresa adquirida, cuya justificación puede encontrarse en la fuerza desigual que en la negociación han demostrado adquirida y adquirente, lo cual debe ser considerado como una pérdida en compra, es decir, como un gasto amortizable.

Sin duda la dificultad práctica de deslindar ambos aspectos que pueden explicar la diferencia positiva de primera consolidación no asignable, justificaría esta omisión de pronunciamiento, debiendo incidirse en que ambas partidas no son merecedoras del mismo tratamiento en el Plan General de Contabilidad respecto a su amortización, dado que los activos ficticios o gastos amortizables deben ser amortizados siguiendo un criterio de prudencia en cinco años, mientras que el Fondo de Comercio puede hacerlo en diez años.

En suma, las normas de consolidación sólo entienden de la existencia de Fondo de Comercio de Consolidación, lo cual hubiera sólo sido un problema terminológico y no conceptual, si no se hubiera añadido en el artículo 24, punto 3, que éste deberá ser amortizado de forma sistemática, durante el período que contribuye a la generación de ingresos para el Grupo, con el límite máximo de diez años, y debiendo quedar justificado en la Memoria consolidada cuando este período sea superior a cinco años. De ello hemos de deducir que las normas de consolidación otorgan la naturaleza de Fondo de Comercio a toda la diferencia inasignable a todos los efectos por la dificultad que conlleva deslindar los dos factores comentados, pero llegando a incongruencias tales como presuponer que una pérdida en compra -siguiendo la literalidad de la norma- puede contribuir a la obtención de ingresos para el Grupo de empresas.

2. El segundo aspecto en el que vamos a detener nuestro estudio es con respecto al momento en el que ha de ser realizada la eliminación patrimonial. A este respecto, el artículo 22, punto 2, de las normas de consolidación expresa que tal fecha será aquella en que se produzca la incorporación de la dependiente al Grupo, si bien el mismo artículo en el punto 3 indica que por el contrario puede ser considerado como fecha de inclusión de la dependiente al Grupo, el primer ejercicio en que el Grupo haya de presentar cuentas consolidadas, siempre y cuando ésta sea posterior a la de la efectiva inclusión, lo cual conllevará un tratamiento similar para todas las dependientes.

Este enunciado lleva a plantearnos si los elementos que son sometidos a compensación, es decir, la inversión financiera de la sociedad dominante y los fondos propios de las sociedades dependientes, son homogéneos, esto es, que los criterios que informan su valoración permiten la comparación, con lo que la diferencia que pueda surgir tendrá de forma inequívoca un significado y naturaleza determinada. O bien por el contrario pueda ocurrir que los mencionados componentes no sean homogéneos, por lo que las conclusiones que puedan ser deducidas respecto a la diferencia de consolidación carezcan de fundamentación alguna.

Para analizar este aspecto, resulta obligado analizar los criterios valorativos que han de ser utilizados en ambos componentes de la eliminación, siendo los de la inversión financiera los que mayores problemas pueden conllevar. En este sentido, tal como manifiesta el punto 2 del artículo 23 de las normas de consolidación, los criterios de valoración de las inversiones financieras serán los establecidos en el Plan General de Contabilidad.

Con respecto a la valoración de las inversiones financieras, el Plan General de Contabilidad en su quinta parte referida a las normas de valoración, establece que éstas pueden ser valoradas a su precio de adquisición o el de mercado, en el caso de que éste resulte menor -lo que supone la materialización del principio de prudencia valorativa- siendo el precio de mercado el inferior a los dos siguientes:

- Cotización oficial media correspondiente al último trimestre del ejercicio.
- Cotización del día de cierre de las cuentas anuales, o en su defecto la del inmediato anterior.

Señala igualmente el Plan que cuando existen circunstancias de suficiente entidad y clara constancia que determinen un valor inferior al precio de mercado, se utilizará éste, que puede identificarse como el valor teórico.

Cerrando por otra parte el Plan un caso particular, cual es la existencia de valores negociables no admitidos a cotización, cuya valoración será el precio de adquisición, o bien el valor teórico si éste fuese menor.

Si la valoración de la inversión financiera ha sido realizada según coste histórico o valor de adquisición en el momento de que tal participación fue adquirida, mientras que la fecha de primera consolidación es posterior, la comparación con el Patrimonio Neto de la sociedad dependiente sólo se realizará en términos homogéneos, siempre y cuando el Patrimonio Neto de ésta no haya sufrido alteración alguna desde la adquisición, supuesto este por otra parte sumamente restrictivo, pues al realizar la eliminación estamos comparando el precio pagado por una cosa con el valor de ella según libros contables, comparación que requiere unicidad en el tiempo.

En efecto, si han sido acumulados beneficios desde el momento de la adquisición hasta el de presentación de las cuentas consolidadas, el precio de la inversión financiera habrá aumentado de valor en el mercado bursátil -suponiendo que este mercado es sensible a la información contable-, pero dado que el principio de precio de adquisición o el de mercado sólo opera cuando éste sea inferior a aquél, no permitiéndose revalorizaciones -ejercicio de una prudencia valorativa desmedida-, como resultado tendremos un componente de la eliminación que ha ido captando riqueza y el otro por el contrario no, con lo que tras la comparación en modo alguno pueden deducirse, si el precio pagado por la participación fue superior, igual o inferior al valor que encierra la cosa, que no es otra cosa que el Patrimonio Neto de la sociedad dependiente. Si planteamos ahora el caso de valoración de la inversión financiera según precios de mercado, y la primera consolidación es posterior a la inclusión de la dependiente en el Grupo, podemos distinguir una doble situación:

1. Que el Patrimonio Neto de la sociedad dependiente haya aumentado por los efectos de beneficios acumulados, en cuyo caso no parece razonable la comparación, ya que no debemos olvidar que la valoración a precios de mercados se realizará, cuando éste sea menor al de adquisición, por lo que en este caso el mercado de valores está actualizando información que no se traduce de la propia realidad de la empresa dependiente, ya que la acumulación de beneficios es contestada con una disminución del precio de las acciones.

2. Que el Patrimonio Neto de la sociedad dependiente haya disminuido por efecto de pérdidas, con lo que en este caso, el mercado ha actualizado en el mismo sentido que la situación efectiva de la empresa. No obstante tal actualización bursátil no sólo debe corresponderse con factores puramente económicos, pudiendo existir especulaciones, bajas generalizadas del mercado, etc., que influyen la cotización de valores, por lo que dependerá de la propia dinámica y mecánica por la que se rija el mercado de valores, la que haga posible la comparación, o lo que es lo mismo, el que ambos términos se refieren a un sustrato común.

Por todo lo cual concluimos que sólo la comparación de ambos términos que venimos sometiendo a estudio, referidos a la fecha de inclusión de la sociedad dependiente en el Grupo, puede considerarse que da pleno significado y naturaleza a la posible diferencia que surja.

Como resumen a lo que hemos intentado analizar, hemos de decir que sólo habrá homogeneidad, cuando la inversión financiera de la sociedad dominante y los recursos propios de la sociedad dependiente, a efectos de realizar la eliminación que denominamos patrimonial, cuando ésta sea realizada en la fecha de inclusión de la sociedad dependiente en el Grupo.

3. Dado que uno de los componentes a comparar con motivo de calcular la diferencia de consolidación es la inversión financiera, parece adecuado detenerse a reflexionar sobre la valoración de la misma.

El Plan General de Contabilidad -a quien hace referencia expresa las normas de consolidación a este respecto- delimita con carácter general un único criterio de valoración, cual es el precio de adquisición, salvadas las posibles correcciones valorativas. El Plan considera precio de adquisición el importe total satisfecho o que deba satisfacerse, incluidos aquellos gastos inherentes a la operación, para que la empresa adquirente se convierta en titular de la inversión, tales como comisiones, gastos de intermediación e impuestos, cuando éstos no sean reintegrables de la Hacienda Pública. Asimismo, habrá de ser considerado precio de adquisición el importe efectuado para la adquisición de los Derechos Preferentes de Suscripción. A cuyo respecto tendríamos que decir que el primer componente resaltado no puede ser considerado como parte integrante de la inversión financiera -al menos a los efectos de nuestro estudio-, ya

que en caso contrario serviría de base para el cálculo del Fondo de Comercio, siendo a todas luces imposible otorgarle tal naturaleza. No obstante, inspirado bajo el principio de materialidad o importancia relativa, no parece necesario caer en tales precisiones contraviniendo al propio Plan, máxime dado el grado de ambigüedad como estamos poniendo de manifiesto, con el que el cálculo del Fondo de Comercio tiene lugar. Con respecto a los Derechos Preferentes de Suscripción, sólo hemos de decir que es adecuado que sirvan para la base de cálculo del Fondo de Comercio.

Por otra parte, el Plan acertadamente considera que el importe pagado por los dividendos devengados no habrá de ser considerado precio de adquisición. Y esto es así porque la empresa adquirente, en la adquisición adelantó el pago del dividendo al antiguo poseedor de la participación, resarciéndose posteriormente de este pago. Esto es, debemos entender que el mercado financiero actualiza en el precio, el dividendo aprobado y pendiente de desembolsar, por lo que la empresa adquirente actúa simplemente como intermediario adelantando dicho dividendo, cuya intermediación se verá reintegrada al recobrar el importe anticipado, que por ello no debe ser considerado como coste de adquisición. Si el Fondo de Comercio -tal como lo entiende el Plan- es el precio pagado por la corriente de beneficios futuros, no parece caber dudas de que el precio pagado por el «dividendo corrido» deba ser utilizado para el cálculo del Fondo de Comercio.

3.3. Amortización del Fondo de Comercio en las cuentas consolidadas.

Por último, con respecto a la amortización del Fondo de Comercio según el artículo 24.3 de las normas de consolidación, dice que éste deberá amortizarse de modo sistemático, en la medida y el período en que dicho fondo contribuya a la obtención de los ingresos, con el límite máximo -previa justificación en la Memoria- de diez años. El porqué de este período de amortización, sólo puede explicarse bajo un criterio de prudencia, lo cual nos lleva a entender sistematicidad por proporcionalidad.

Lo impropio de la amortización del Fondo de Comercio, sin atender a criterios racionales -aunque sí sistemáticos- lo encontramos en la siguiente argumentación. Imaginemos que en posteriores períodos a la primera consolidación, la cotización de las acciones baja, sin que ello se deduzca de la información contable, y se dota convenientemente la pérdida parcial de la inversión financiera. La pregunta que nos formulamos, es si no es esto un consumo del Fondo de Comercio, que a nivel información consolidada aparecerá con un menor importe, bajo un criterio de pérdida efectiva, por cuanto el mercado financiero entiende que la empresa ha perdido parte de su capacidad para generar rentas superiores en el futuro. Porque cuando tal pérdida no exista el Fondo de Comercio ha de ser igualmente amortizado.

A nuestro parecer, como ya comentábamos anteriormente, el Fondo de Comercio habrá de ser imputado a Resultados a medida que la generación de beneficios del Grupo sea mayor a la media de la competencia, pero siempre y cuando éste no se esté manteniendo respecto a la capacidad de generación de beneficios potenciales, dado que de lo contrario habría que considerar el Fondo de Comercio como un activo imperecedero.

Otro hecho sobre el que podemos detenernos es acerca de la posible compensación del Fondo de Comercio. En efecto, tal como señala el punto 7 del artículo 23 de las normas de consolidación, el Fondo de Comercio de Consolidación y la diferencia negativa de consolidación únicamente pueden ser compensadas cuando correspondan a inversiones en una misma sociedad dependiente, informando de ello en la Memoria y realizando el desglose de las diferencias compensadas. Llama la atención que las normas permitan la compensación de un activo inmaterial con una diferencia negativa, la cual puede venir explicada como una ganancia en compra o bien como una provisión para riesgos y gastos. En el primer caso, esto es, cuando la diferencia viene explicada por una ganancia en compra, y es compensada con el Fondo de Comercio, no parece haber dudas que éste es considerado como una pérdida en compra, esto es, como un gasto amortizable.

V. CONCLUSIONES

Permítasenos concluir nuestro trabajo citando una Sentencia del Tribunal Supremo de 15 de julio de 1985, la cual creemos que resume los aspectos fundamentales de nuestro estudio: «Es indudable la existencia del llamado Fondo de Comercio en las empresas mercantiles, concepto si bien de límites difusos no por ello menos atendibles en cuanto denotador unas veces del lado espiritual o inmaterial de la empresa como negocio, otras que hay empresas que no requieren elementos patrimoniales para su perfecto funcionamiento, y casos en que además de los valores patrimoniales hay otros que sobrepasan los mismos y se plasman en la organización de los medios de producción, conceptos estos y otros similares que son susceptibles de ser valorados en el Balance, a lo que no obsta que muchas veces la valoración no se atenga a patrones fijos sino que vaya subordinada a multiplicidad de coeficientes, a los puntos de vista que se elijan o al momento de la valoración».

De ésta y del grueso de nuestro trabajo, y con el objeto de no hacer excesivamente reiterativas las conclusiones, señalaríamos las siguientes:

1. El Fondo de Comercio debe ser considerado como una actitud superior con que cuenta la empresa materializada en unos superbeneficios.

2. Desde un prisma teórico parece lógico reconocer en Balance todo Fondo de Comercio con independencia de la forma de manifestarse, si bien, la práctica normalizadora tiende a reconocer sólo aquel que es adquirido de forma onerosa.
3. Las dificultades de utilizar otras bases valorativas obligan a esgrimir como criterio de valoración el coste histórico.
4. Aun cuando son criterios basados en la prudencia los que informan en la mayoría de las normas contables sobre la amortización del Fondo de Comercio, debiera ser el verdadero deterioro del mismo el que definiera la necesidad y criterios de amortización.
5. El ordenamiento contable español condiciona la existencia del Fondo de Comercio a la adquisición del mismo a título oneroso.
6. La normativa española trata de forma diferente al Fondo de Comercio en función de la forma de aflorar del mismo, donde hemos distinguido el Fondo de Comercio en las cuentas individuales y el que surge en la Consolidación de Estados Contables.

BIBLIOGRAFIA

- AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION: «Accounting and Reporting Standars for Corporate Financials Statements». *The Accounting Review*, octubre, 1957.
- ANTOLINEZ COLET, S.: «Imagen Fiel y Principios Contables». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 63, abril-junio, 1991.
- ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS: «Principios y Normas de Contabilidad en España». Documento n.º 3, Madrid, 1980.
- ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS: «Principios de valoración de Empresas. Propuesta de una metodología». Madrid, 1981.
- ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS: «Inmovilizado Inmaterial y Gastos Amortizables». Documento n.º 3, Serie Principios Contables, Madrid, 1991.

- BROTO RUBIO, J. y CONDOR LOPEZ, V.: «El principio de Prudencia versus Principio de Correlación de Ingresos y Gastos». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 47, 1972.
- CAÑIBANO CALVO, L.: «Costes de Investigación y Desarrollo». Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1988.
- CEA GARCIA, J.L.: «Sobre el deber ser y el ser de los Principios Contables». Recogido en el Libro de «Lecturas sobre Principios Contables». AECA, 1989.
- CEA GARCIA, J.L.: «Comentario sobre las partidas específicas de los modelos de Balance y cuentas de *Pérdidas y Ganancias*, consolidadas según el borrador del ICAC». Comunicación presentada al VI Congreso de AECA, Vigo, 1991.
- CEA GARCIA, J.L.: «Perspectiva Contable de la Propuesta de Aplicación del Resultado». Centro de Estudios Financieros, Madrid, 1992.
- COMISION DE NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (IASC): «Marco conceptual para la preparación y presentación de estados financieros». Traducido por José A. Gonzalo Angulo. *Revista Técnica del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España*, n.º 20, 1990.
- CONDOR LOPEZ, V.: «Cuentas Consolidadas. Aspectos Fundamentales en su elaboración». Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1988.
- CHAMBERS, R.J.: «Accounting, Evaluation and Economic Behavior». Prentice-Hall, Inc., 1966.
- GONZALO ANGULO, J.A.: «Los Retos de la Información Financiera Española». Aparecido en el libro «Contabilidad en España en 1992», coordinado por José A. Gonzalo Angulo. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, 1992.
- GONZALO ANGULO, J.A. y GABAS TRIGO, F.: «El principio de Gestión Continuada». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 46, enero-abril, 1985.
- HENDRIKSEN, E.S.: «Teoría de la Contabilidad» UTHEA, México, 1974.
- MARTINEZ CHURIAQUE, J.I.: «Tratamiento del Inmovilizado material e inmaterial en el Plan General de Contabilidad». Cuadernos Aragoneses de Economía, 2.ª Epoca, Volumen 1, n.º 2, 1991.

- PORTER, M.E.: «Competitive advantage. Creating and Sustaining Superior Performance». Free Press, New York, 1985.
- REAL DECRETO 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.
- REAL DECRETO 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.
- REAL DECRETO 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas.
- ROBLEDA CABEZAS, H.: «Tratamiento contable de la diferencia de primera consolidación». Comunicación presentada al VI Congreso de AECA, Vigo, 1991.
- SERRA SALVADOR, V.: «Normativa sobre la Contabilidad del Fondo de Comercio». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 47, 1972.
- SOCIAS SALVA, A.: «La normalización contable en el Reino Unido, Francia, Alemania y España». Monografía n.º 18 de AECA, 1991.
- SPROUSE, R.T. y MOONITZ, M.: «Tentative Set of Broad Accounting. Principles for Business Enterprises». American Institute of Certified Public Accountants, *Accounting Research Study*, n.º 3, Nueva York, 1962.
- TUA PEREDA, J.: «Subprogramas de Investigación en la emisión de Principios Contables». *Técnica Contable*, octubre, 1983.
- TUA PEREDA, J.: «La obligación de consolidar en la legislación mercantil española». *Partida Doble*, n.º 14, julio, 1991.
- VALERO LOPEZ, FCO.J.: «La creación de valor en torno a la empresa: valor financiero versus valor real». IV Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Barcelona, 1987.
- VON DER PAHLEN, A.: «Funciones del asesor en el proceso de fusiones y adquisiciones». Recogido en «Fusiones y adquisiciones de empresas» Diálogos de Economía. Instituto de Empresa, 1988.