15/01/2023

ECONOMIST&JURIST

José María Bové

Presidente de Bové Montero y Asociados

LEER ONLINE

Sobre las ventajas de las fusiones empresariales

Desde la doble convicción propia de quien cree que el **crecimiento inorgánico de las empresas españolas** –por la vía de la adquisición de otras compañías, nacionales o internacionales, o mediante la fusión con otras firmas de parecidas características– **es una opción desaprovechada por parte del empresariado y de los ejecutivos corporativos del país**, y también que es preferible apostar por una operación que garantice la continuidad de la cultura empresarial de los fundadores (reforzada, eso sí) en detrimento de una simple enajenación de participaciones, desde esta doble convicción, decíamos, vamos a fijar la mirada en una serie de aspectos (mercantiles, contables, tributarios y de gobernanza) que bien vale tomar en consideración en el momento de situarse en tal disyuntiva.

Desde una **óptica mercantil** hay que señalar que, en virtud de la fusión, dos o más sociedades mercantiles se integran en una única sociedad mediante la transmisión en bloque de sus patrimonios o, alternativamente, la absorción de una o más sociedades por otra ya existente. Aquí, el artículo 25 de la Ley 3/2009 sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles dispone que en las operaciones de fusión el tipo de canje de las acciones, participaciones o cuotas de las sociedades que participan en la misma debe de establecerse sobre la base del valor real de su patrimonio.

Es decir, **la ley aporta mecanismos para que ningún accionista pierda sus derechos económicos** en la nueva sociedad.

Si saltamos al **ámbito del derecho contable** hallamos un segundo pilar regulatorio, que conforman la Norma de Registro y Valoración 19 del Plan General de Contabilidad de Combinaciones de negocios; la Norma de Registro y Valoración 21 del Plan General de Contabilidad sobre Operaciones entre empresas del grupo; la Resolución de 5 de marzo de 2019, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se desarrollan los criterios de presentación de los instrumentos financieros y otros aspectos contables relacionados con la regulación mercantil de las sociedades de capital (véase el Capítulo X: Las modificaciones estructurales y el cambio de domicilio social); y las Consultas del ICAC, contenidas en el BOICAC 85 de marzo de 2011 y en otros BOICAC posteriores.

(Foto: EFE)

Indicar también que el **impacto contable de la fusión realizada en las cuentas anuales de la sociedad adquirente dependerá de la tipología habida**: I) Para una operación de fusión entre empresas que no son grupo, los activos y pasivos adquiridos se agregarán directamente en el balance por su valor razonable y II) En las operaciones de fusiones entre empresas del grupo, los activos y pasivos recibidos de la otra empresa del grupo mantienen su coste histórico (se trata con ello de evitar reconocer plusvalías o fondo de comercio surgido de forma interna en el grupo).

Un tercer pilar regulatorio –que configura un (atractivo) marco jurídico facilitador de fusiones– se encarna en el llamado **régimen especial de neutralidad fiscal** (Ley del Impuesto sobre Sociedades). Este permite un diferimiento en la tributación de las posibles plusvalías que se pusieran de manifiesto en este tipo de operaciones. Que la operación de reorganización se lleve a cabo por razones económicas válidas que la justifiquen, constituye uno de los requisitos fundamentales para poder beneficiarse de este régimen.

Además de lo expuesto, hay que estar atentos a otros aspectos relacionados con la fusión de empresas. Así, se han de valorar las empresas que se fusionan –con la identificación de las eventuales plusvalías latentes– e intentar cuantificar tanto las **economías de escala como las proyecciones de la cuenta de pérdidas y ganancias a varios años**, sin olvidar la planificación de la consecución de objetivos estratégicos (por ejemplo, la apertura de filiales en el extranjero).

Una de las ventajas que ofrece la fusión en una **estrategia de crecimiento ante otra alternativa como la adquisición o compra de empresas**, es que aquella no requiere financiación inicial. Este factor reviste mucha importancia, más si cabe si lo ponemos en relación con el alto nivel de descapitalización de las pymes españolas.

El de la gobernanza es un pilar esencial en el contexto en el que nos situamos, ya que es preciso determinar el equipo directivo que pilotará la unidad empresarial fusionada, así como el rol de los accionistas, con el adecuado protocolo que cubra las necesidades de funcionamiento de la empresa. Al lado de ello surge una lista de cuestiones a analizar mediante protocolos a suscribir entre los accionistas (que deberían contemplar, incluso, su paulatina salida de la compañía y la valoración de sus participaciones).

Sabemos, de forma empírica, que **el tamaño de las empresas del país condiciona su grado de competitividad**, dificulta su internacionalización y amenaza su propia continuidad. Frente a ello, lo hemos visto, contamos con suficientes instrumentos de cariz regulatorio para que esta dinámica perniciosa se reconduzca, en beneficio de la fortaleza de la economía.