



CÁTEDRA SANTANDER
de EMPRESA FAMILIAR

Curso “Cultura Emprendedora y Empresa Familiar – 3ª edición”

Módulo XI. El plan económico-financiero Tema: Combinaciones de negocios



Fernanda Pedrosa Alberto

ISCAC | Coimbra Business School

Estructura de la presentación

1. Empresas familiares
2. Crecimiento empresarial y concentraciones
3. La concentración empresarial
4. Combinaciones de negocios e inversiones: normas aplicables
5. Combinaciones de negocios (concepto, tipos, método contable, ...)
6. Combinaciones de negocios y sus efectos (fusión, escisión, adquisición conjunto de activos y pasivos, adquisición de participaciones)
7. Negocios conjuntos
8. Conclusión

1. Empresas familiares: ¿que dicen los números?

Tabla 1. Empresas según estrato de asalariados y porcentaje total, en España y en la UE27, 2013.

	Micro Sin asalariados *	Micro 1-9	Pequeñas 10-49	Medianas 50-249	PYME 0-249	Grandes 250 y más	Total
ESPAÑA	1.670.329	1.314.398	107.784	18.011	3.110.522	3.839	3.114.361
%	53,6	42,2	3,5	0,6	99,9	0,1	100
UE-28 %	92,4	6,4	1,0		99,8	0,2	100

Fuente: INE, DIRCE 2014 (datos a 1 de enero de 2014), y Comisión Europea, "ANNUAL REPORT ON EUROPEAN SMES 2013/2014" Estimaciones para 2013.

*Corresponde en su mayoría a personas físicas, ver tabla 7.

España

Las microempresas (de 0 a 9 empleados) suponen el **95,8%** del total de empresas,

3,4 puntos por encima de la UE en 2013 (92,4%).

Tabla 5. Empleo empresarial según estrato de asalariados y porcentaje sobre el total en España, y porcentaje en la UE27, 2014.

	Micro-empresas 0-9	Pequeñas 10-49	Medianas 50-249	PYME 0-249	Grandes 250 y más	Total
Número Asalariados	4.330.718	2.468.506	1.970.779	8.770.003	4.514.676	13.284.679
%	32,6	18,6	14,8	66,0	34,0	100
UE-28 %	28,6	20,7	17,4	66,6	33,4	100

Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social (datos a 31 de diciembre de 2014) y Comisión Europea, Eurostat, DIWecon, DIW, London Economics. Estimaciones para 2014.

1. Empresas familiares: ¿que dicen los números?

Proporção - %

[ver mais](#)

Anos	PME			
	Total	Micros	Pequenas	Médias
2004	99,9	95,4	3,9	0,6
2005	99,9	95,5	3,8	0,6
2006	99,9	95,5	3,9	0,6
2007	99,9	95,6	3,8	0,5
2008	99,9	95,7	3,7	0,5
2009	99,9	95,8	3,6	0,5
2010	±99,9	±95,7	±3,7	±0,5
2011	99,9	95,8	3,6	0,5
2012	99,9	96,0	3,4	0,5
2013	99,9	96,2	3,2	0,5

Fontes/Entidades: INE, PORDATA
Última actualização: 2015-10-22

Portugal

2013

99,9
%

2004

99,9
%

1. Empresas familiares: ¿que dicen los números?

Portugal

Criterios	Micro	Pequeñas entidades	Medianas entidades
Total del Balance	$\leq 350\,000\text{ €}$	$> 350\,000\text{ € e } \leq 4\,000\,000\text{ €}$	$> 4\,000\,000\text{ € e } \leq 20\,000\,000\text{ €}$
Total del volumen de negocios neto	$\leq 700\,000\text{ €}$	$> 700\,000\text{ € e } \leq 8\,000\,000\text{ €}$	$> 8\,000\,000\text{ € e } \leq 40\,000\,000\text{ €}$
Nº medio de empleados durante el período	≤ 10	$> 10\text{ e } \leq 50$	$> 50\text{ e } \leq 250$

En resultado de la transposición de la Directiva 2013/34/EU, de 26 junio 2013.
Adopta los límites mínimos previstos en la Directiva.

1. Empresas familiares: ¿sólo las PYMES?

Portugal



AMORIM



NORS



GRUPO SALVADOR CAETANO
SEMPRE CONSIGO



España

INDITEX

MANGO

El Corte Inglés



TOUS

Barceló

GRUPO



Otras

LESMILLS

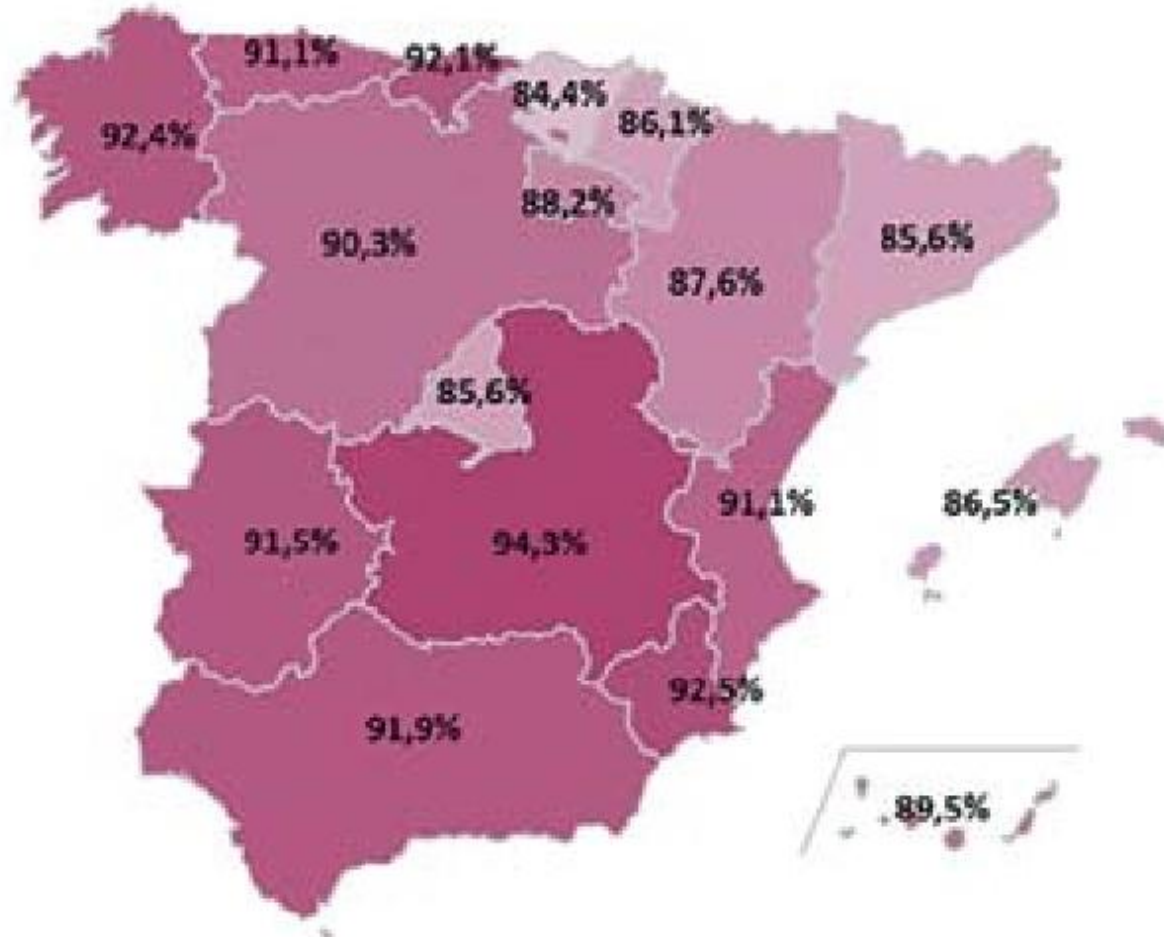
Walmart

Fidelity



1. Empresas familiares: su relevancia

MAPA 2. PORCENTAJE DE EMPRESAS FAMILIARES POR CCAA. 2013



España

1. Empresas familiares: su relevancia

Portugal



Grupo Nors

Nome: Tomás Jervell, CEO

Setor: Automóvel

As empresas familiares são a base do tecido empresarial Português.

Representam **70 a 80% das empresas** existentes em Portugal, abrangendo **todos os setores de atividade e tipos de empresa:**
micro, pequenas, médias e grandes;
regionais, nacionais e multinacionais.

Fuente: PWC (2014), “Empresas familiares – o desafio do *governance*. Inquérito global sobre empresas familiares”.

1. Empresas familiares: su relevancia

Europa

<i>País</i>	<i>Total de empresas familiares</i>	<i>PNB ou PIB</i>	<i>Emprego</i>
União Europeia	70%	60% (PNB)	50%
Portugal	80%	60% (PIB)	50%
Espanha	80%	70% (PNB)	75%
Inglaterra	+ 80%	45% (PNB)	50%
EUA	95%	50% (PNB)	42%

FONTE: Dados da Associação Portuguesa das Empresas Familiares (APEF) em 2008: www.empresasfamiliares.pt

1. Empresas familiares: su visibilidad



1. Empresas familiares: ¿lo que las distingue?

- En la literatura, surgen **muchos conceptos** de **Empresa Familiar**

“Aquellas en la cuales una Familia detiene el control, con capacidad para nombrar la gestión, y algunos de sus miembros participan y trabajan en la Empresa”. (APEF, 2016)

- **CONDICIONES PARA CONSIDERAR UNA EMPRESA COMO FAMILIAR:**

1. **Propiedad accionarial**

La mayoría de las acciones con derecho a voto son propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía; o son propiedad de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa; o son propiedad de sus esposas, padres, hijo(s) o herederos directos del hijo(s).

2. **Control**

Esa mayoría de los derechos de voto puede ser de forma directa o indirecta.

3. **Gobierno**

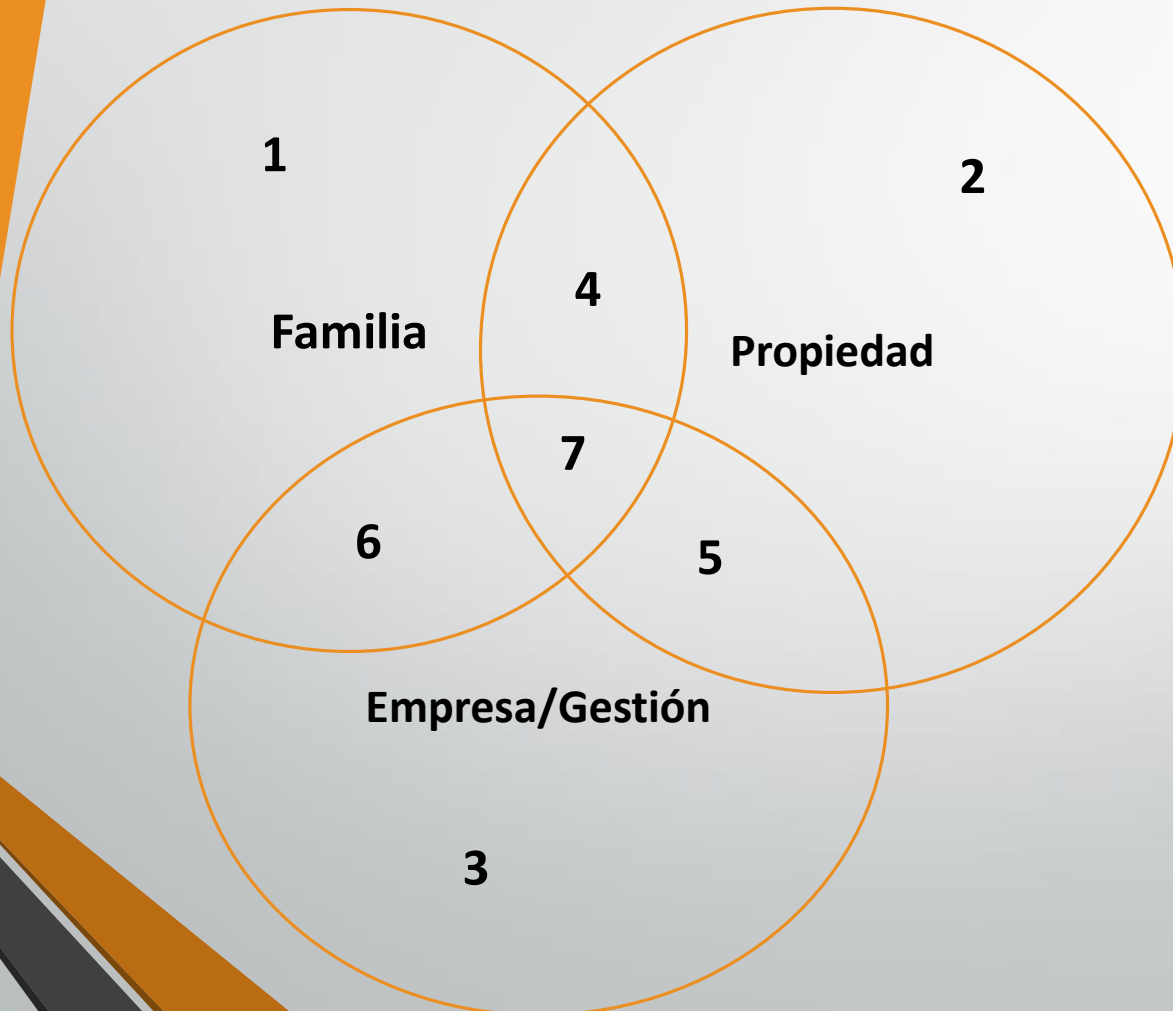
Al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.

4. **Derecho de voto**

La persona que fundó o adquirió la compañía (su capital social), o sus familiares o descendientes, poseen el 25% de los derechos de voto.

1. Empresas familiares: ¿lo que las distingue?

Modelo de los 3 círculos (de poder)



**EXPLICA CONFLICTOS / DILEMAS /
PRIORIDADES / FRONTERAS**

- 1 – Miembros de la familia sin capital y no trabajan en la empresa.
- 2 – Accionistas que no son miembros de la familia y no trabajan en la empresa.
- 3 – Empleados que no son miembros de la familia.
- 4 – Miembros de la familia que tienen acciones de la empresa pero no trabajan en ella.
- 5 – Accionistas que no son miembros de la familia pero que trabajan en la empresa.
- 6 – Miembros de la familia que trabajan en la empresa pero no tienen acciones.
- 7 – Miembros de la familia que tienen acciones y que trabajan en la empresa.

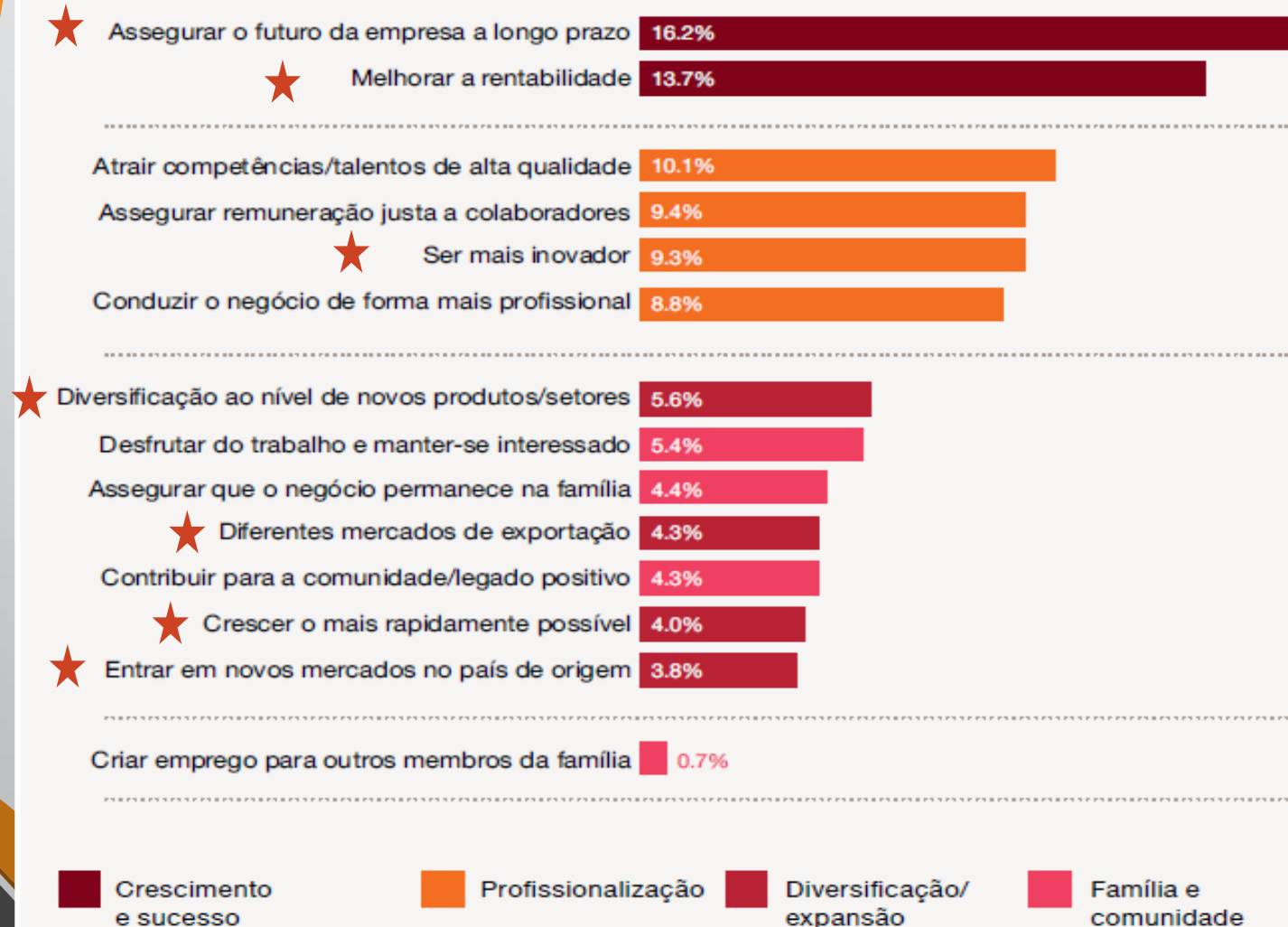
Num negócio familiar,
a fronteira que separa

a empresa da família
é tão real como o equador.



1. Empresas familiares: ¿cuáles sus principales retos?

Ranking de prioridades



Resultados de entrevistas realizadas a 2.378 directivos de empresas familiares (grandes) de más de 40 países (2014)

(5014)

(5014)

Fuente: PWC (2014), "Empresas familiares – o desafio do *governance*. Inquérito global sobre empresas familiares".

1. Empresas familiares: ¿cuáles sus principales retos?

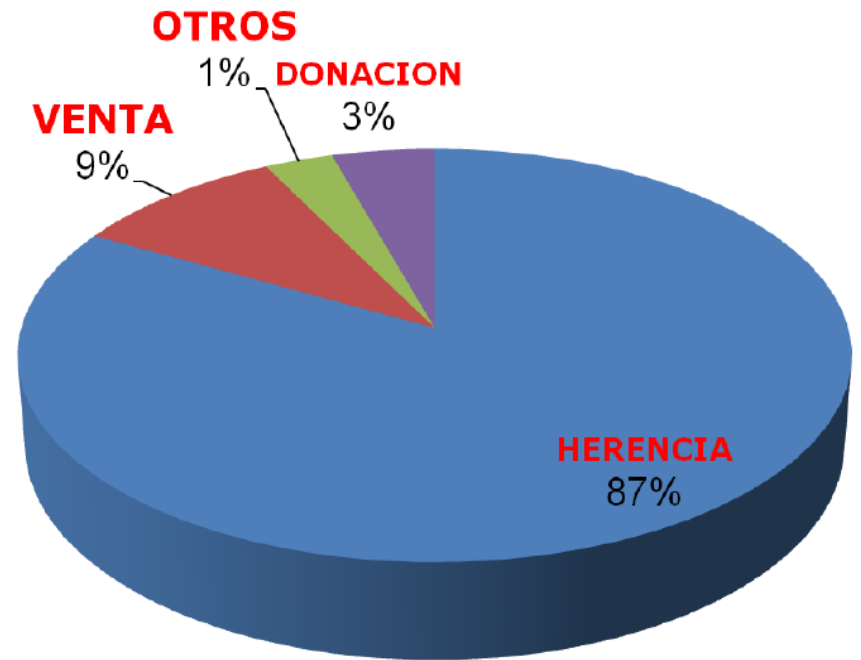
1	Continuidad generacional	
2	Permanente innovación tecnológica e industrial	
3	Incremento de su dimensión	
4	Internacionalización	

IMPLICACIONES?

Fuente: <http://www.iefamiliar.com/ief/la-empresa-familiar>

1. Empresas familiares: ¿cómo ocurre la transmisión?

- **Actos *inter vivos*:**
 - Compraventa de participaciones o acciones.
 - Donación.
 - Permuta.
 - Renta vitalicia.
- **Actos *mortis causa*:**
 - Herencia



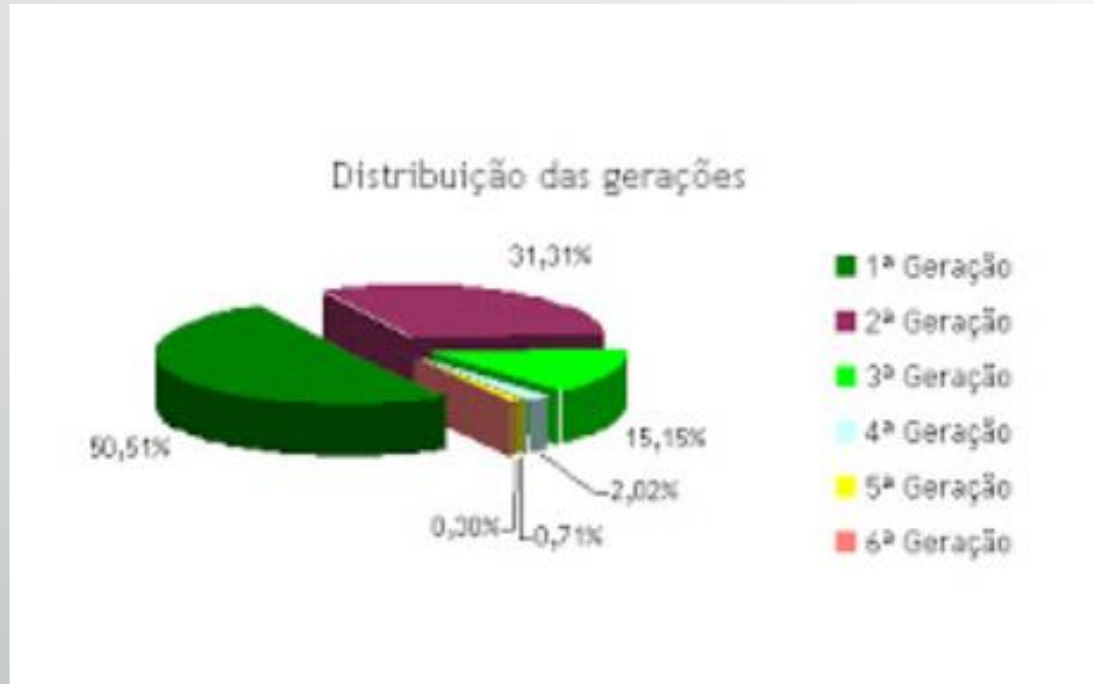
1. Empresas familiares: ¿cómo ocurre la transmisión?

Transmisión

Encuesta (IEF, 2016) revela que:

- **8,9%** de las empresas consultadas admite que tiene un protocolo familiar, considerado como uno de los instrumentos esenciales para garantizar la supervivencia de estas mercantiles conforme van incorporándose las siguientes generaciones a la del fundador.
- **77,8%** no lo considera necesario.
- **67,7%** de las firmas consultadas asegura que **no tiene planes** para la **TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD**.
- **2,4%** contesta que venderá su participación a otras personas o empresas.
- siete de cada diez empresarios responde como primer criterio para la elección de sucesor con que sea uno de los propietarios o familiar de los mismos; en segundo lugar aparece la experiencia profesional en la empresa.

1. Empresas familiares: ¿cuál el impacto de la transmisión?



Fuente: APEF (2016).

“[...] de cada 100 Empresas Familiares que chegam à segunda geração somente 30 sobrevivem e, de entre estas, só 15 continuam ativas na terceira geração.”

No âmbito da Estratégia de Lisboa, uma comunicação da Comissão Europeia salienta que:

- “Um terço dos empresários da UE, principalmente os responsáveis por Empresas Familiares, abandonará a atividade durante os próximos 10 anos.
- Segundo as estimativas, este abandono poderá afetar 690.000 PME e 2,8 milhões de empregos anualmente.
- O processo de transmissão de empresas é complexo e, muitas vezes, não é bem-sucedido, não porque as empresas não sejam viáveis, mas simplesmente porque ocorrem problemas na fase de transmissão.”

F3 – O impacto da transmissão de empresas na União Europeia.

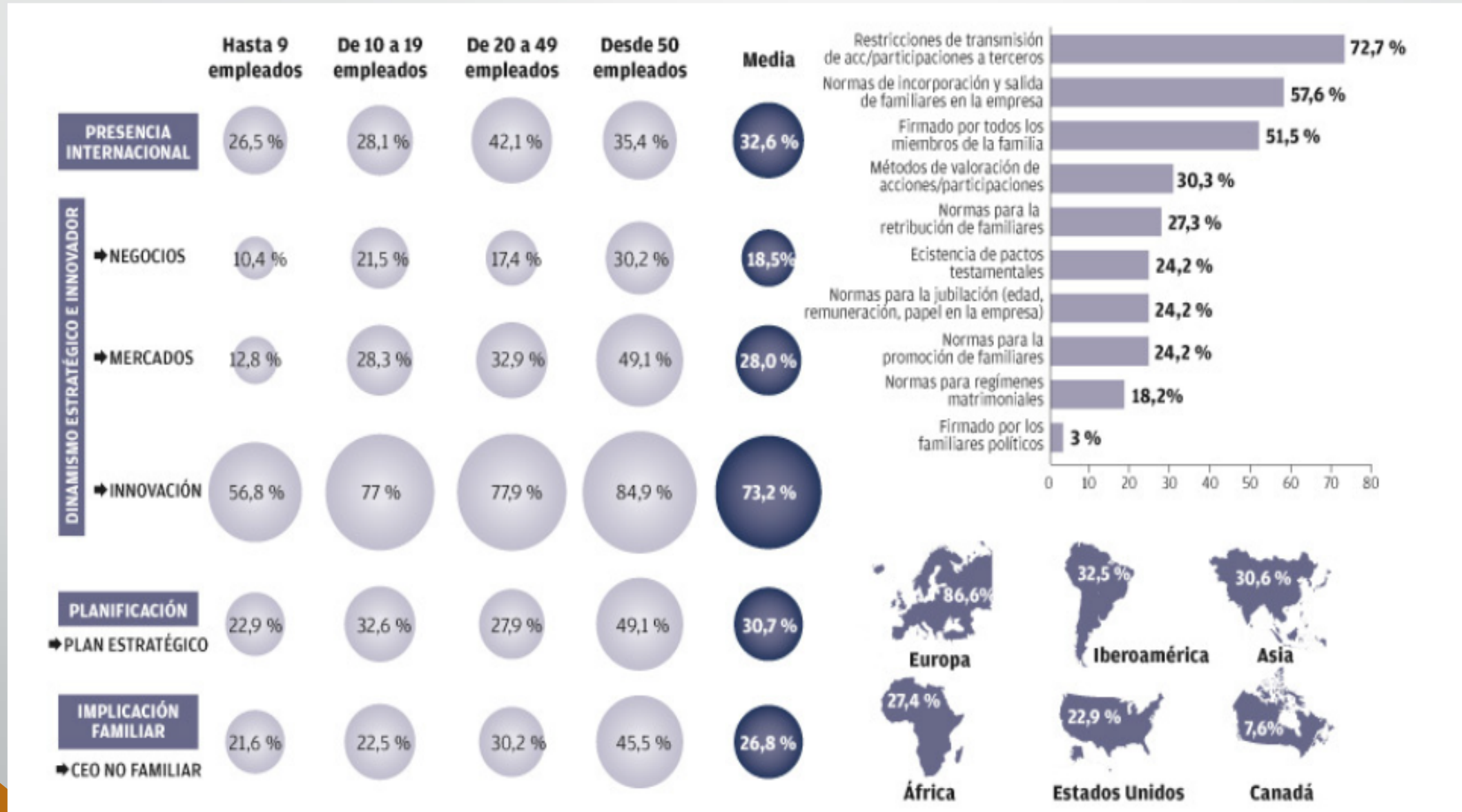
Fuente: Costa, A.N. (2015), “As empresas familiares: o que são e como preservar um dos grandes pilares da economia europeia”, O MOLDE, nº106.

2. Crecimiento empresarial y concentraciones: ¿porqué?

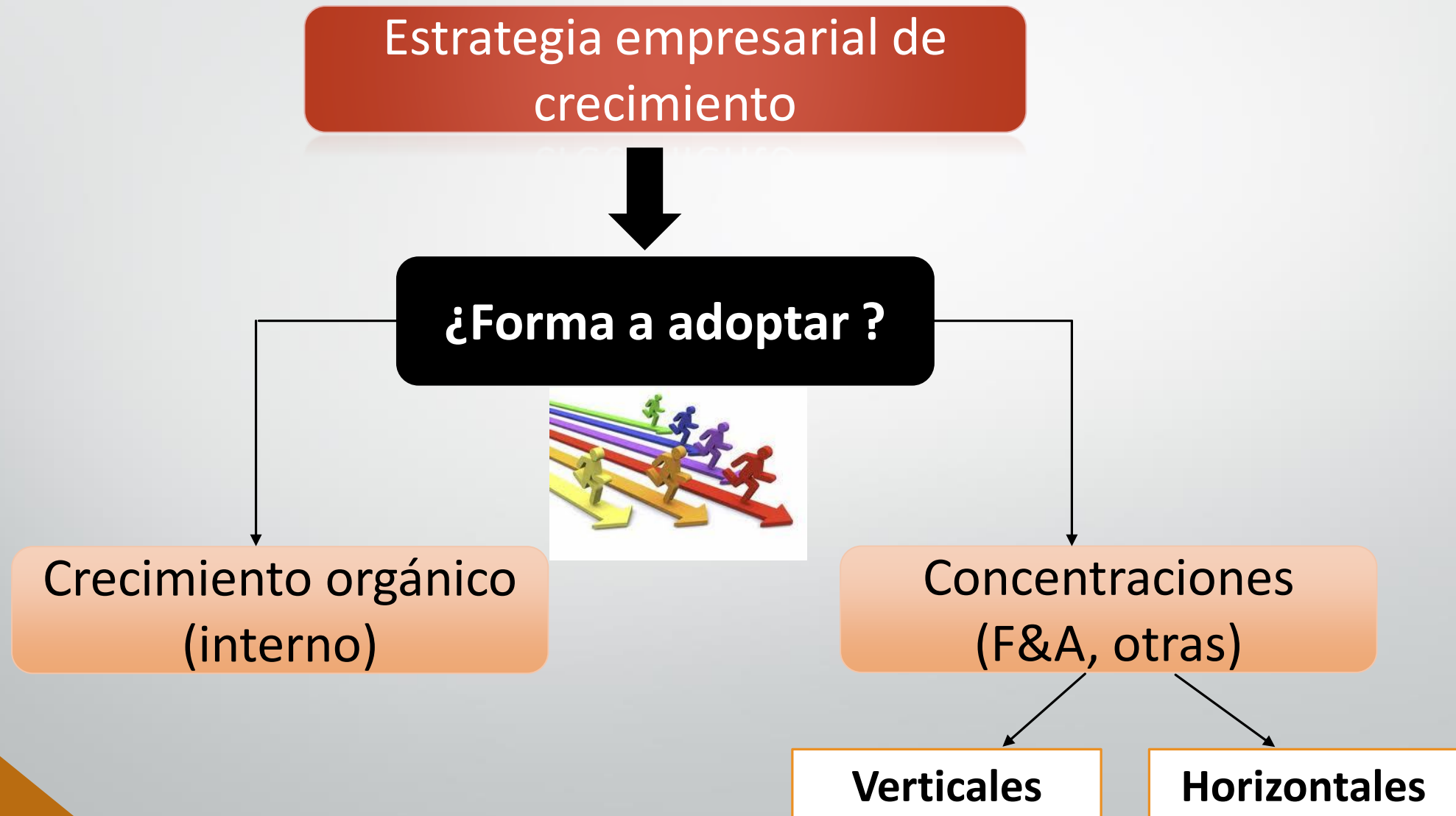
- Motivos posibles para la empresa pretender crecer:
 1. **Superar problemas:** competencia, reducción del resultado, reducción de las ventas,....;
 2. **Éxito empresarial:** lograr el liderazgo del mercado, aumentar los ingresos, dominar un nicho específico;
 3. **Pensar en el futuro:** en una empresa familiar, la expansión puede significar un “aliento” financiero y el futuro de las generaciones siguientes;
 4. **Atraer y retener talento:** una empresa grande tiene más capacidad de atracción de colaboradores “valiosos”;
 5. **Alcanzar nuevos clientes:** la empresa puede llegar a más clientes;
 6. **Obtener economías de escala:** con la expansión de la empresa, puede lograr menor coste por unidad de producción o de distribución.



2. Crecimiento empresarial y concentraciones: ¿porqué?



2. Crecimiento empresarial y concentraciones: ¿cómo?



3. La concentración empresarial: ¿motivos?

ECONÓMICAS

- **Dos motivos** principales para las concentraciones:
 - Aumentar la cuota de mercado;
 - Mayor amplitud geográfica de actuación.
- **Otras motivaciones:**
 - Obtención de **sinergias**
 - Mejora de la **eficiencia / productividad**
 - **Diversificación** (del negocio, de los mercados....del riesgo)
 - Incorporación de **tecnología** y/o de buenas prácticas
 - Obtención de **personal cualificado / especializado**
 - Oportunidades de compra a “**buen precio**”
 - Posible **mejora en la gestión** de la empresa

3. La concentración empresarial: ¿motivos?

FINANCIERAS

- **Motivaciones posibles:**
 - **Sinergias** financieras (e.g. beneficios fiscales asociados a una concentración)
 - **Financiación** (mantener fuentes existentes, lograr fuentes nuevas de financiación, estructura financiera de la empresa)
 - Acceso a **mercados financieros**
 - Diversificar el **riesgo** financiero (prudencia)

PSICOLÓGICAS

- Poder (para los directivos)

3. La concentración empresarial: ¿motivos?

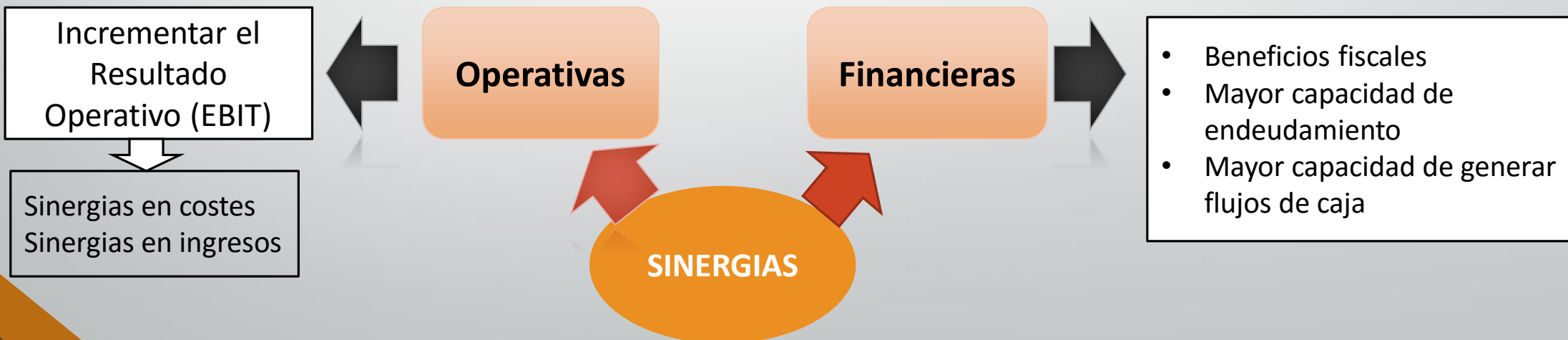
SINERGIAS

- **Sinergia** – el “aumento del valor generado por la unión de dos empresas para crear una empresa nueva más valiosa, en resultado de la obtención de oportunidades que no estarían disponibles para esas empresas en el caso de que las mismas funcionaran de forma independiente” (Damodaran, 2005).

SINERGIA

$$1 + 1 = 3$$

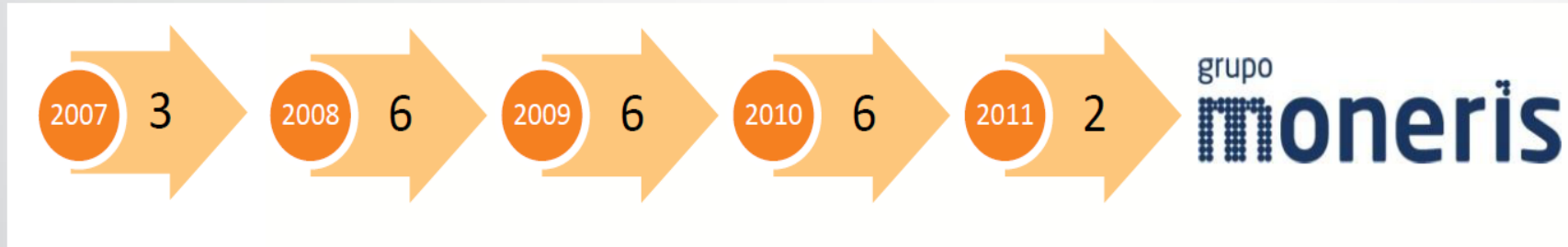
- Se pueden dividir en dos tipos:



3. La concentración empresarial: ¿motivos?

SINERGIAS OPERATIVAS

- Economías de escala



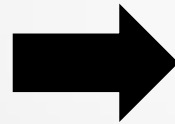
- Reducción de costes administrativos



3. La concentración empresarial: ¿motivos?

SINERGIAS OPERATIVAS

- Mayor poder relacionado con el precio de venta



- Combinación de diferentes competencias



3. La concentración empresarial: ¿motivos?

DIVERSIFICACIÓN

- Diversificación de productos

Horizontal



Vertical



100%

Sodidel (responsable por
la distribución de bebidas)

Concéntrica



InterCapital
Group

Conglomerada



- Diversificación de mercados

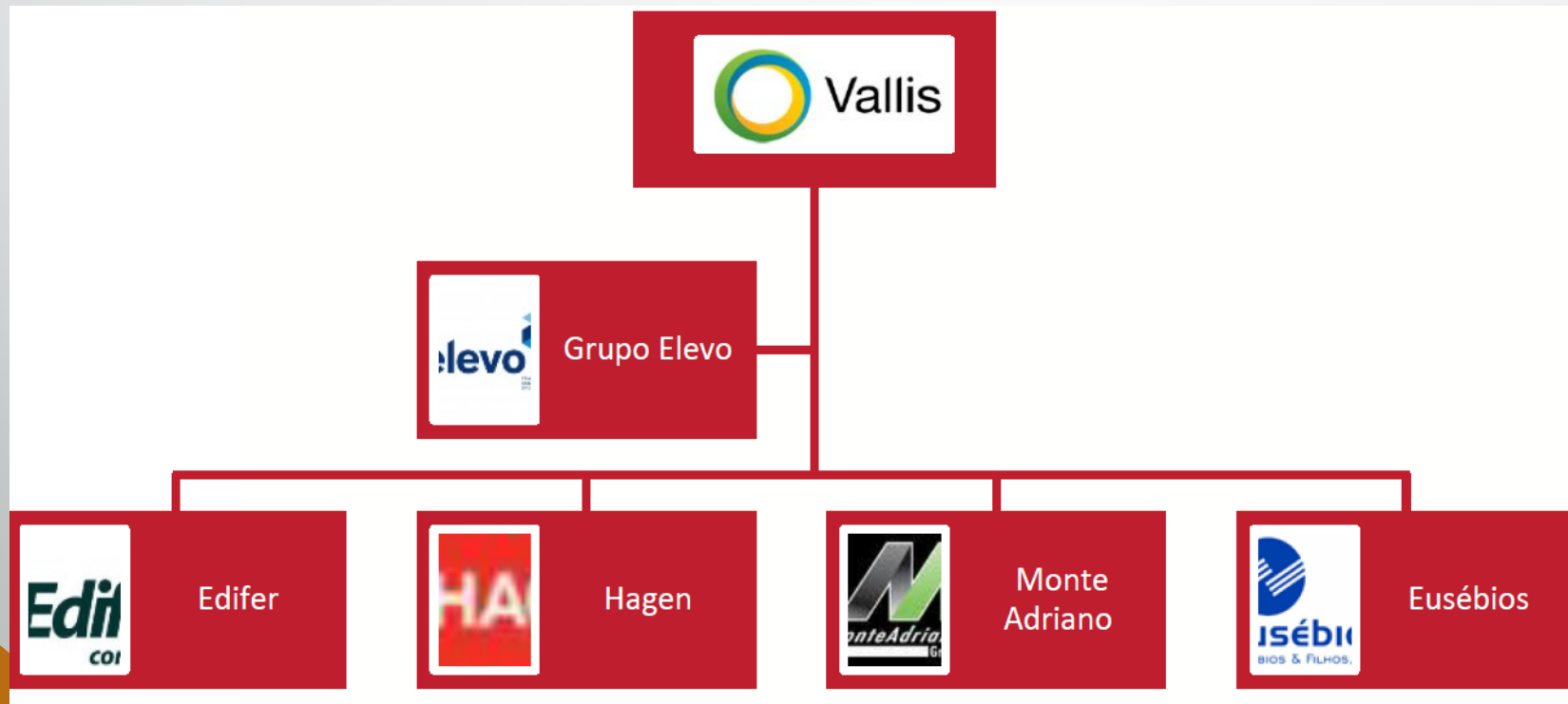
- Nacional
- Internacional

Diversificación total

3. La concentración empresarial: ¿motivos?

COMPRA A “BAJO PRECIO”

- **Ocurre normalmente en casos de:**
 - Gestión económico-financiera en situación difícil (e.g. insolvencia)
 - Conflictos accionistas



Empresas de
Ingeniería y
construcción civil

3. La concentración empresarial: ¿motivos?

MEJORA EN LA GESTIÓN

- Management Buy-Out (MBO)

Grupo Sonae

Directivos
(1997)



- Management Buy-In (MBI)

Grupo de
profesionales
(consultores de
ingeniería), 2007



Management Buy-Out (MBO)



Adquisición de una
empresa por sus gestores

Management Buy-In (MBI)



Cuando el control del capital de una
sociedad es asumido por un equipo de
gestión externo a la propia sociedad

3. La concentración empresarial: ¿porqué vender?



- **MOTIVOS MÁS COMUNES:**

- **Sucesión** familiar
- Oportunidad de realizar **dinero** (“cash”)
- Saber cuándo es el momento de **cambiar**
- Necesidades de **inversión** de la empresa y el propietario no tiene disponibilidad financiera (e.g. realiza la venta parcial de la empresa)
- **Desinversión** (e.g. en una de las áreas del negocio a fin de obtener liquidez para inversiones en otras áreas del negocio más rentables)
- **Nuevos retos**

TIME

for
Change

3. La concentración empresarial: ¿formas?

En suma:

- Los procesos de concentración empresarial se pueden instrumentar de distintas formas que, entre otros aspectos,
 - a) determinan el **tipo de información contable** que deben suministrar las diferentes entidades contables, y
 - b) tienen distintas repercusiones en el ámbito **económico-financiero**.
- Las dos formas más comunes de concentración empresarial son:
 - a) Las **combinaciones** de negocios (en sus varias modalidades);
 - b) Los **negocios conjuntos** o cooperación sin control de propiedad.

4. Combinaciones de negocios e inversiones: normas aplicables

NORMATIVA CONTABLE APLICABLE

NORMATIVA ESPAÑOLA

- RD 1514/2007, por el que se aprueba el **Plan General de Contabilidad** (en particular, Normas de Registro y Valoración números 19, 20 y 21) – **PGC 2007 con cambios en 2010**
- RD 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas y se modifica el PGC y el PGC-Pymes - **NOFCAC**

NORMATIVA INTERNACIONAL DE REFERENCIA A LA NORMATIVA ESPAÑOLA

Reglamentos UE (revisados en 2008), relativos a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIIF 3, NIIF 27, NIC 28, NIC 31)

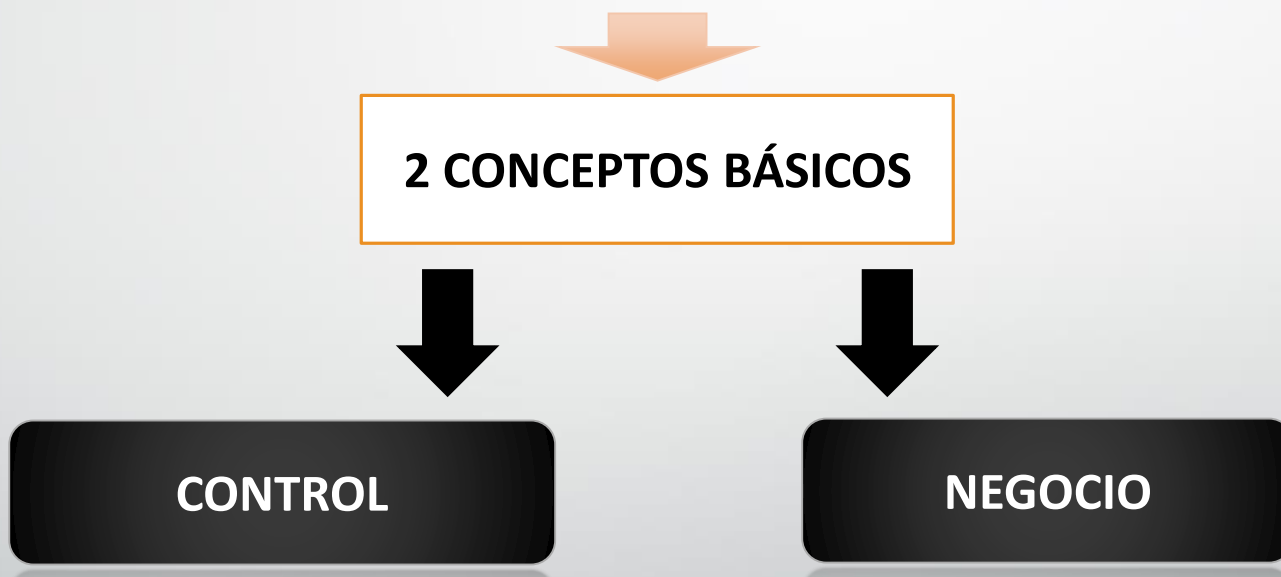
NORMATIVA INTERNACIONAL adoptada por la Unión Europea (actual)

- Reglamentos de la UE relativos a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad (Reglamento 1126/2008 y posteriores)
 - NIIF 3 – Combinaciones de negocios
 - NIIF 10 – Estados financieros consolidados
 - NIIF 11 – Acuerdos conjuntos
 - NIIF 12 – Revelación de información en otras entidades
 - NIC 28 – Inversiones en entidades asociadas y negocios conjuntos

5. Combinaciones de negocios: ¿de qué hablamos?

Combinación es aquella operación en la que una empresa adquiere el control de uno o varios negocios.

(Norma de Registro y Valoración (NRV) núm. 19, “Combinaciones de negocios”, PGC2007; NIIF 3).



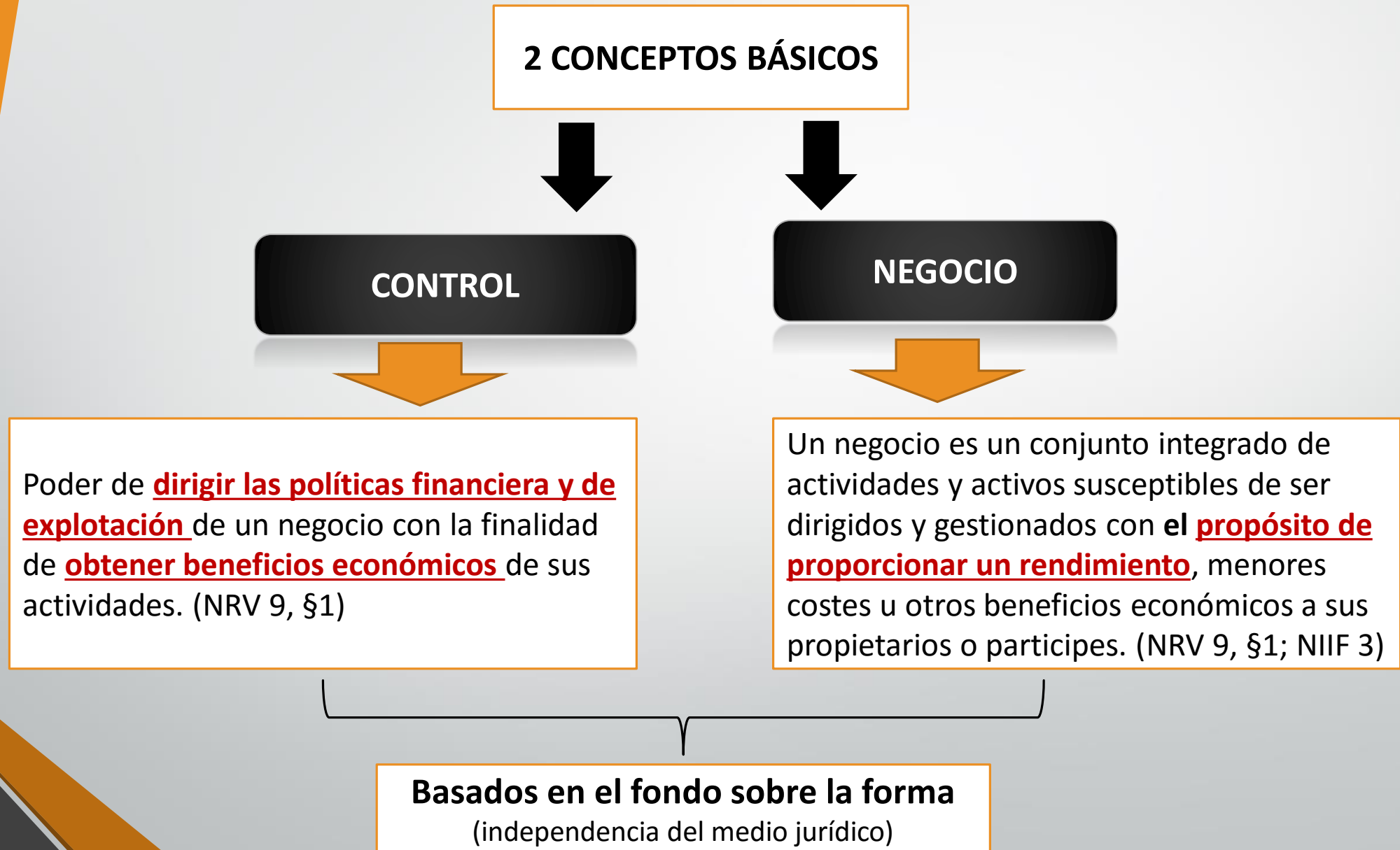
```
graph TD; A[2 CONCEPTOS BÁSICOS] --> B[CONTROL]; A --> C[NEGOCIO]
```

2 CONCEPTOS BÁSICOS

CONTROL

NEGOCIO

5. Combinaciones de negocios: ¿de qué hablamos?



5. Combinaciones de negocios: ¿de qué hablamos?

CONTROL

- Puede ser de utilidad atender presunciones de control para obligar a consolidar EE.FF (NOFCAC, NIIF3 de 2008)

NOFCAC | Art. 2. Presunción de control

La sociedad **dominante** se encuentra en relación con otra sociedad (**dependiente**) en alguna de las siguientes situaciones:

- a) Posee la **mayoría de derechos de voto (>50%)**
- b) Tiene la facultad de **nombrar o destituir** la mayoría de los miembros del **órgano de administración**
- c) Puede disponer por **acuerdos con terceros** de la **mayoría de los derechos de voto**
- d) Haya **designado** con sus votos a la **mayoría de los miembros del órgano de administración en el ejercicio y en los dos anteriores** (Presunción: *La mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada son miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta*).

5. Combinaciones de negocios: ¿de qué hablamos?

NEGOCIO

- El PGC nada añade en cuanto a la definición de negocio. La NIIF 3 contiene algunas precisiones que pueden ayudar.
- Un negocio se compone de **insumos y procesos** aplicados a los mismos que tienen la capacidad para crear **productos** que son, o serán, utilizados para **generar ingresos ordinarios**.



- Cuando el conjunto integrado de activos y actividades es susceptible de ser dirigido y gestionado como un negocio por un participante en el mercado.
- Cuando hay un **fondo de comercio se presume que es un negocio**.
No se exige que el conjunto transferido sea **autosuficiente**.
- Puede ser un negocio aunque el conjunto esté en una **fase de desarrollo** (no genera productos).

5. Combinaciones de negocios: ¿de qué hablamos?

EJEMPLO 1: ¿Es un negocio?

La entidad **ALFA** adquiere 100% del capital (acciones) de la entidad **BETA**.

BETA es una entidad cuyo activo está formado íntegramente por inversiones de largo plazo, en su mayoría inmobiliarias, con el objeto de obtener beneficios derivados del incremento de los precios de mercado.

CUESTIÓN: ¿CUMPLE LA OPERACIÓN LOS REQUISITOS PARA SER CONSIDERADA UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS?

5. Combinaciones de negocios: ¿de qué hablamos?

EJEMPLO 2: ¿Es un negocio?

La entidad **ALFA** tiene como propósito el desarrollo de videojuegos integrado en las nuevas generaciones de consolas. En este momento, las actividades de **ALFA** incluyen la investigación y desarrollo de su primer producto, establece contratos para fabricación y embalaje de su producto, y busca el mercado para su venta futura.

Hasta ahora, aún no produjo ingresos y dependió de la financiación de terceros. Su plantilla incluye principalmente ingenieros, disponiendo así del capital intelectual necesario para la concepción tanto del *hardware* como del *software*. Pero aún no tiene clientes para su producto.

La entidad **BETA** pretende adquirirla.

CUESTIÓN: ¿CUMPLE LA OPERACIÓN LOS REQUISITOS PARA SER CONSIDERADA UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS?

5. Combinaciones de negocios: ¿qué tipos hay?

- En función de la forma jurídica empleada, las combinaciones de negocios pueden surgir como consecuencia de (NRV 19):
 1. La **fusión** de dos empresas:
 - a) Fusión-absorción (desaparece una);
 - b) Fusión por constitución de nueva sociedad (desaparecen dos y surge una nueva).
 2. La **escisión** de un negocio de una sociedad existente.
 3. La **adquisición** de todos los elementos patrimoniales (activos y pasivos) de una empresa, o de una parte, que constituyan uno o más negocios.
 4. La **adquisición** de las **acciones o participaciones en el capital** de una empresa.
 5. La **aportación no dineraria** en la constitución de una sociedad o posterior ampliación de capital.
 6. Otras operaciones o sucesos cuyo resultado es que una empresa, que posee o no previamente participación en el capital de otra, **adquiere el control** sobre esta última, **sin realizar una inversión**.

5. Combinaciones de negocios: ¿qué tipos hay?

Tipos de combinaciones de negocios		Cuentas individuales	Cuentas consolidadas
1	Fusión	PGC, NRV núm. 19, Combinaciones de Negocios MÉTODO DE ADQUISICIÓN	<i>No procede</i>
2	Escisión		
3	Adquisición elementos patrimoniales (negocio)		
4	Adquisición de acciones	PGC, NRV núm. 9, apartado 2.5, Instrumentos Financieros Inversión Financiera (en empresas del grupo) (COSTE DE ADQUISICIÓN)	PGC, NRV núm. 19, Combinaciones de Negocios + NOFCAC MÉTODO DE ADQUISICIÓN + Normas de consolidación
5	Aportación no dineraria en el capital		
6	Toma de control sin inversión *		

* Sólo se aplica las normas indicadas en las CC.II en el caso de que haya participación.

5. Combinaciones de negocios: ¿cómo aplicar el método de adquisición?

PGC, NRV num. 19

Método de adquisición

Requiere

1ª etapa: Identificar la entidad adquirente



2ª etapa: Determinar la fecha de adquisición



3ª etapa: Cuantificar el coste de la combinación de negocios



4ª etapa: Reconocer y valorar los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos



5ª etapa: Determinar el importe del fondo de comercio o de la diferencia negativa

5. Combinaciones de negocios: ¿cómo aplicar el método de adquisición?

1ª ETAPA: Identificar adquirente

Es la entidad que obtiene el **CONTROL**

INDICADORES

1. **REGLA GENERAL:** la que entrega **contraprestación**

2. **Tamaño de las entidades** = la que tiene valor razonable más elevado

3. **Iniciativa** = la que inició el proceso

4. **Órgano de dirección** = la que nombra los miembros de este órgano

5. **Cuando hay intercambio de participaciones** =
la que emite acciones

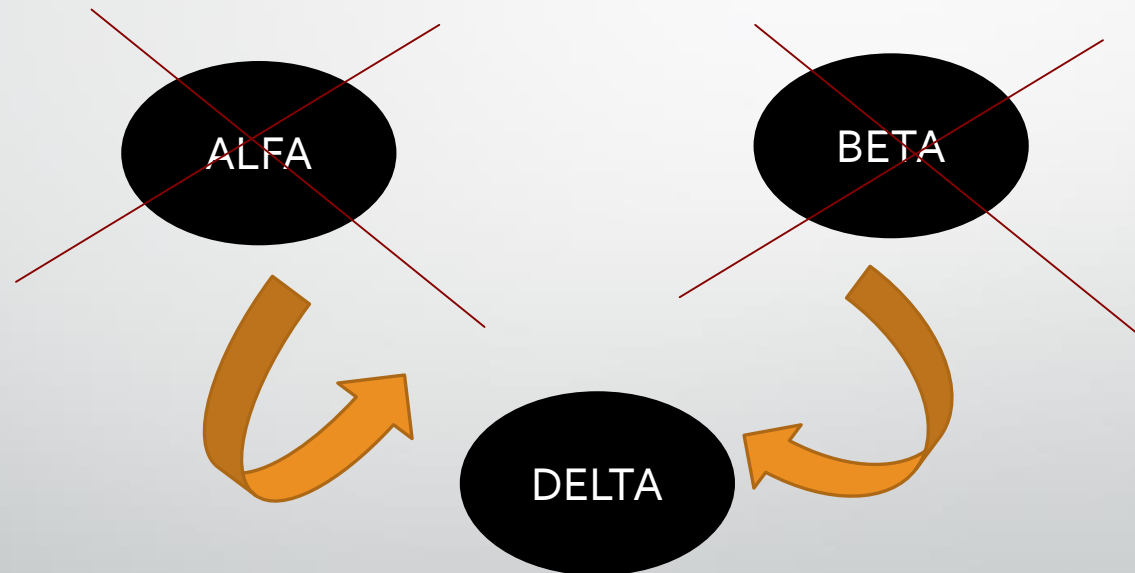
EXCEPCIÓN
Adquisiciones
inversas

5. Combinaciones de negocios: ¿cómo aplicar el método de adquisición?

**1ª ETAPA: Identificar
adquirente**

¿En una **FUSIÓN** por constitución de una **NUEVA ENTIDAD**?

¿Cuál será la
adquirente?

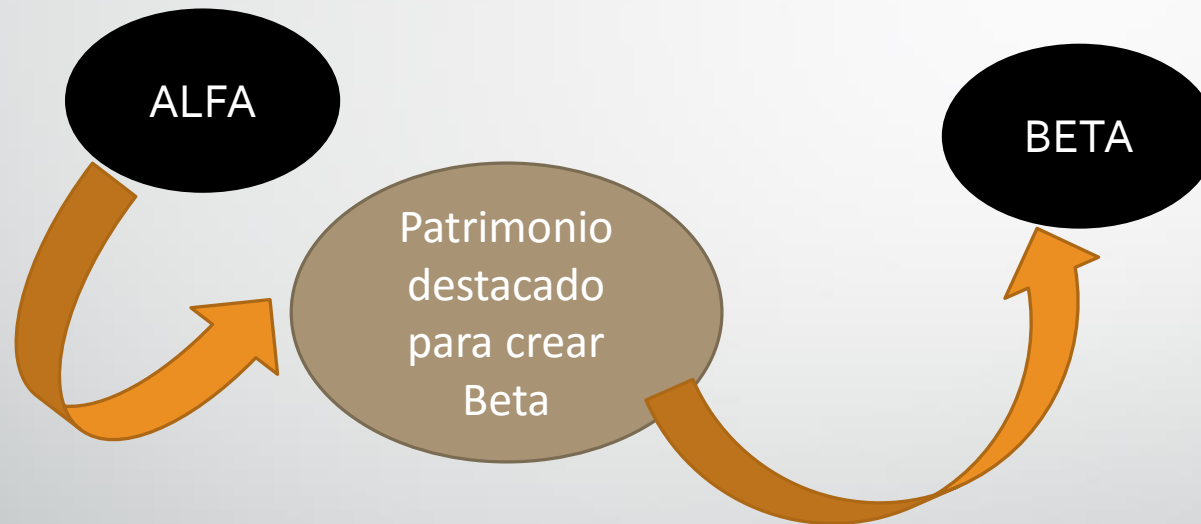


REGLA: Identificar como empresa adquirente a una de las empresas o negocios que participen en la combinación y que existían con anterioridad a ésta.

5. Combinaciones de negocios: ¿cómo aplicar el método de adquisición?

**1ª ETAPA: Identificar
adquirente**

¿En una **ESCISIÓN** de empresas?



¿Cuál será la
adquirente?

REGLA: Se considera adquirente a la parte de una empresa, constitutiva de un negocio, que como consecuencia de la combinación se segrega de la empresa en la que se integraba y obtiene el control sobre otro u otros negocios.

5. Combinaciones de negocios: ¿cómo aplicar el método de adquisición?

**1ª ETAPA: Identificar
adquirente**

¿Y en una **ADQUISICIÓN INVERSA**?

¿Cuál será la
adquirente?

ALFA

Capital social=
1000 acciones x 1€

BETA

Capital social=
750 acciones x 2€

Alfa absorbe Beta

Emite **3000 acciones** para los
accionistas de Beta

Relación de canje:
1 Beta recibe 4 Alfa

Otros elementos:

1. **ALFA:** valor razonable = 2200
2. **BETA:** valor razonable = 6250

3. Valor razonable BETA > ALFA

4. Después de la combinación:

Accionistas actuales de Alfa quedan
con solo **25% del capital**
(=1000/4000 acciones)

REGLA: Se reconoce la operación según el fondo sobre la forma, siendo la adquirente para fines contables, la adquirida para fines legales. (realidad económica sobre la forma jurídica)

5. Combinaciones de negocios: ¿cómo aplicar el método de adquisición?

2ª ETAPA: Fecha de adquisición

= fecha de obtención del CONTROL

REGLA

Fecha en que la adquirente “paga” a la adquirida, adquiere sus activos y asume sus pasivos

Pero ...

Puede ser una fecha fijada en el acuerdo escrito

IMPORTANTE:

Esta fecha sirve para definir el momento de referencia para la valoración de los activos y pasivos

5. Combinaciones de negocios: ¿cómo aplicar el método de adquisición?

3ª ETAPA: Coste de la combinación

SUMA DE:

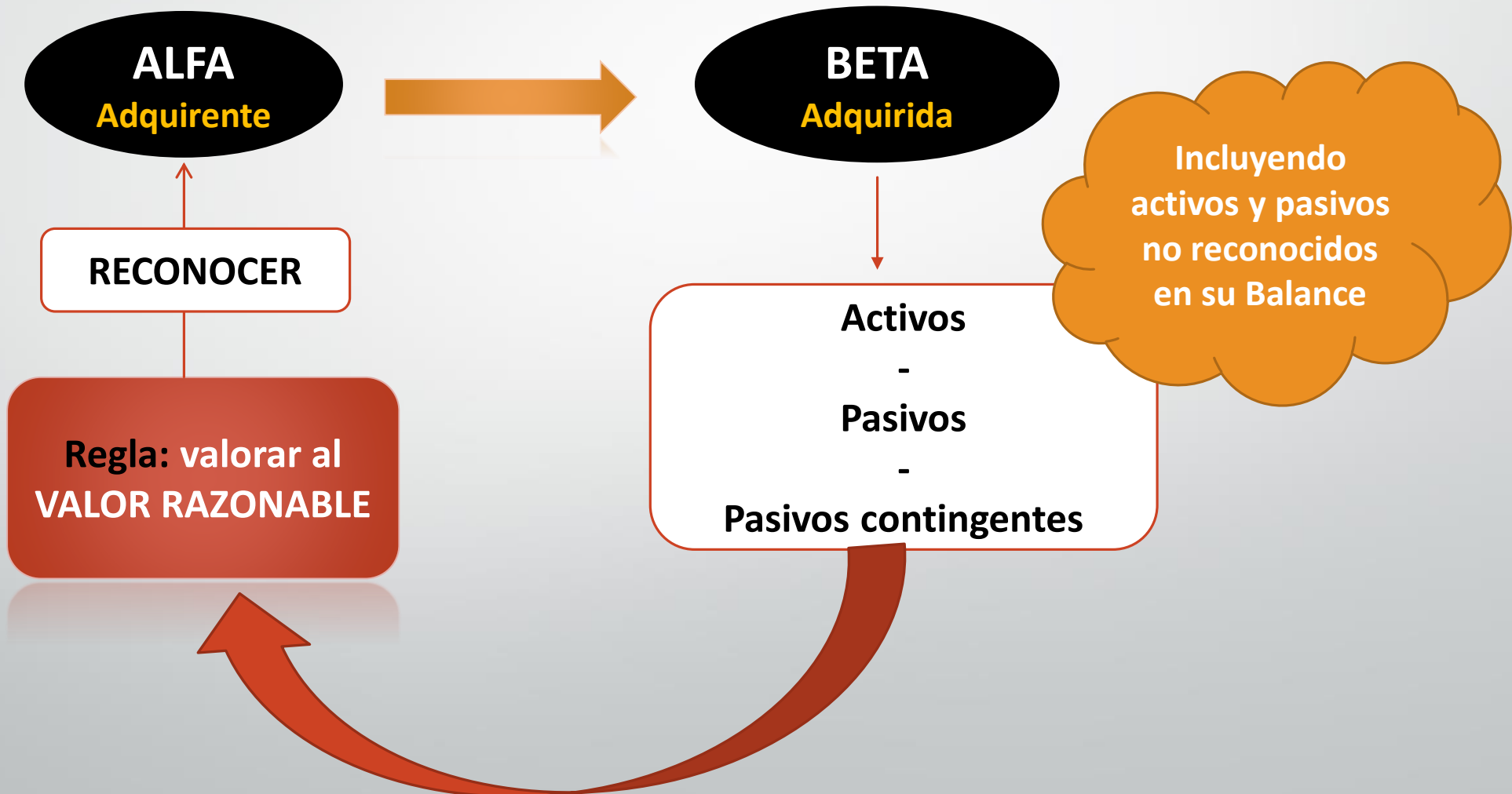
- a) Los valores razonables de los activos entregados, de los pasivos asumidos y de los instrumentos de patrimonio emitidos.
- b) El valor razonable de cualquier contraprestación adicional, que dependa de eventos futuros o de condiciones (contingente).



ATENCIÓN: Los gastos relacionados con la operación (honorarios de asesores, consultores, etc.) son **GASTOS DEL PERÍODO** de la empresa adquirente.

5. Combinaciones de negocios: ¿cómo aplicar el método de adquisición?

4ª ETAPA: Reconocer y valorar la entidad adquirida (sus activos y pasivos)



5. Combinaciones de negocios: ¿cómo aplicar el método de adquisición?

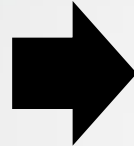
4ª ETAPA: Reconocer y valorar la entidad adquirida

- Todo el proceso de identificación y valoración de activos y pasivos deberá ser muy cuidadoso
- **Dos partidas requieren especial atención:**
 - PASSIVOS CONTINGENTES
 - ACTIVOS INTANGIBLES

5. Combinaciones de negocios: ¿cómo aplicar el método de adquisición?

4ª ETAPA: Reconocer y valorar la entidad adquirida

**PASSIVOS
CONTINGENTES**



Excepción al principio general de reconocimiento



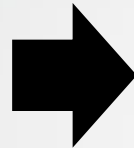
Principal General: No reconocer en el Balance, constando sólo en la Memoria.

En este caso, si el negocio tiene pasivos contingentes, deberán ser valorados y reconocidos.

5. Combinaciones de negocios: ¿cómo aplicar el método de adquisición?

4ª ETAPA: Reconocer y valorar la entidad adquirida

ACTIVOS INTANGIBLES



“Adaptación” de los principios generales



CONDICIONES

1. Cumpla la definición de activo; y
2. Sea **identificable**, es decir:
 - Sea **separable** o
 - Surja de derechos contractuales o de otros derechos legales.

PRESUN-
CIONES

1. Sean probables beneficios económicos futuros
2. Medición fiable

5. Combinaciones de negocios: ¿cómo aplicar el método de adquisición?

4ª ETAPA: Reconocer y valorar la entidad adquirida

Relacionados con el *marketing*

- Marcas y denominaciones comerciales
- Logos
- Dominios de Internet
- Cabeceras de periódicos
- Acuerdos de no competencia
-

Relacionados con clientes

- Bases de datos de clientes (*)
- Producción de bienes y relaciones basadas en clientes no contractuales
- Clientes, etc. (*)

**INTANGIBLES
que pueden
surgir: listado
no exhaustivo**

Relacionados con el *arte*

- Obras de teatro, óperas, etc.
- Libros, revistas, periódicos, etc.
- Obras musicales (composiciones, letras, etc.)
- Imágenes y fotografías
- Video y material audiovisual, incluyendo películas o filmes, ...

Basados en contratos

- Licencias, acuerdos de royalties
- Contratos de suministro o servicios
- Permisos de construcción
- Contratos laborales
- Derechos de uso (agua, perforación, vuelo, etc.)
-

Basados en la tecnología

- Tecnología patentada
- Aplicaciones informáticas
- Tecnología no patentada (*)
- Bases de datos (*)
- Secretos comerciales: fórmulas secretas, procesos y recetas

Fuente: NIIF 3,
Ejemplos
Ilustrativos

5. Combinaciones de negocios: ¿cómo aplicar el método de adquisición?

5ª ETAPA: Determinar el fondo de comercio o la diferencia negativa

Escenario 1



Coste de la combinación = Valor Razonable Neto de la entidad adquirida
(no hay ninguna diferencia para reconocer)

Escenario 2



Coste de la combinación > Valor Razonable Neto de la entidad adquirida

Diferencia positiva => **FONDO DE COMERCIO** (*goodwill*)
(Balance)

Escenario 3



Coste de la combinación < Valor Razonable Neto de la entidad adquirida

Diferencia negativa => 1º revisar proceso de valoración y reconocimiento
2º reconocer una **GANANCIA** de la adquirente
(Cuenta de Pérdidas y Ganancias)

BANCA CÍVICA

can
Cajasol

Caja de Burgos

CajaCanarias

Bankia

CAJA MADRID

bancaja

cajaRIOja

CAIXA LAIETANA

caja segovia

CajadeÁvila

k
kutxabank

bbk

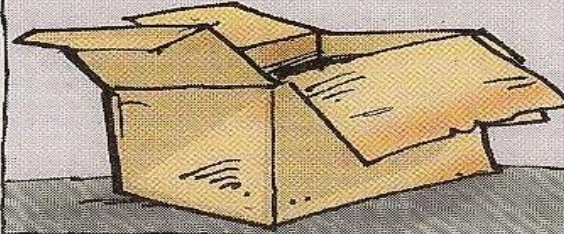
kutxa

Caja Vital Kutxa

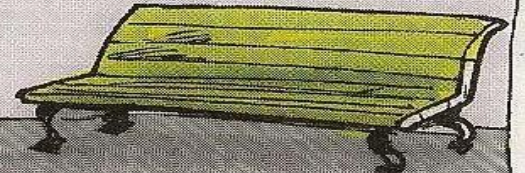


Ha nacido un nuevo sistema financiero...

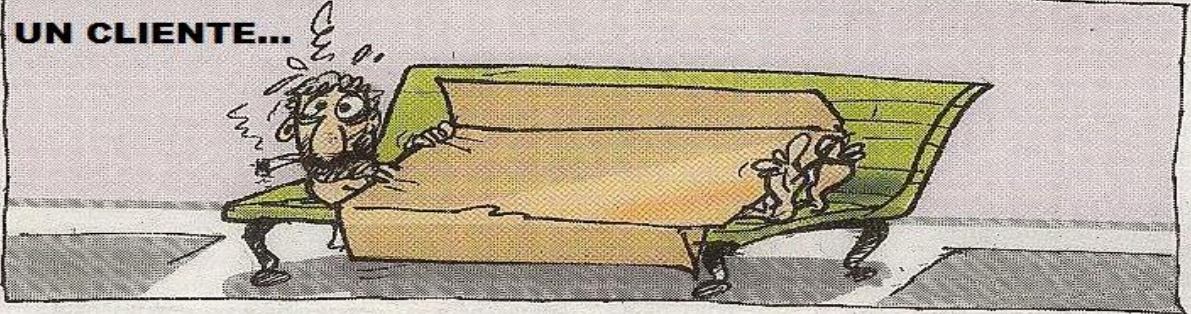
UNA CAJA...



UN BANCO...



UN CLIENTE...



...ha nacido CAJABANC



6. Combinaciones de negocios y sus efectos

EJEMPLO

LUNA

SOCIEDAD LUNA			
ACTIVO	1 000 000	P.NETO Y PASIVO	1 000 000
Tesorería	150 000	Préstamos	85 000
Clientes	200 000	Proveedores	15 000
Existencias	250 000	Capital (30.000 acciones x 10)	300 000
Inmovilizado material	400 000	Reservas	600 000

Valor razonable = 1.200.000

Diferencia se debe a

VR Inmovilizado material = 700.000 (+300.000)

SOL

SOCIEDAD SOL			
ACTIVO	550 000	P.NETO Y PASIVO	550 000
Clientes	200 000	Préstamos	100 000
Existencias	100 000	Capital (25.000 acciones x 10)	250 000
Inmovilizado material	250 000	Reservas	200 000

Valor razonable = 500.000

Diferencia se debe a

VR Inmovilizado material = 300.000 (+50.000)

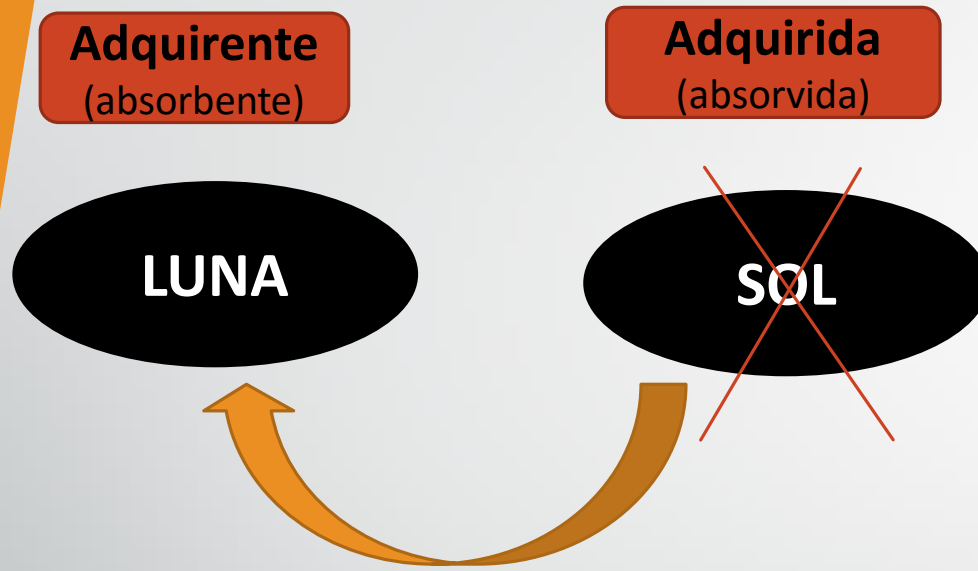
VR Clientes = 180.000 (-20.000)

VR Existencias = 90.000 (-10.000)

Fondo de Comercio

6. Combinaciones de negocios y sus efectos: la fusión

EJEMPLO DE FUSIÓN (por absorción)



Para ello, LUNA tiene de aumentar su capital

a) Valor teórico de cada acción

$$\text{LUNA} = 1.200.000 / 30.000 \text{ acciones} = 40$$

$$\text{SOL} = 500.000 / 25.000 \text{ acciones} = 20$$

b) El número de acciones que LUNA tiene de emitir

$$n = 500.000 / 40 = 12.500 \text{ acciones}$$

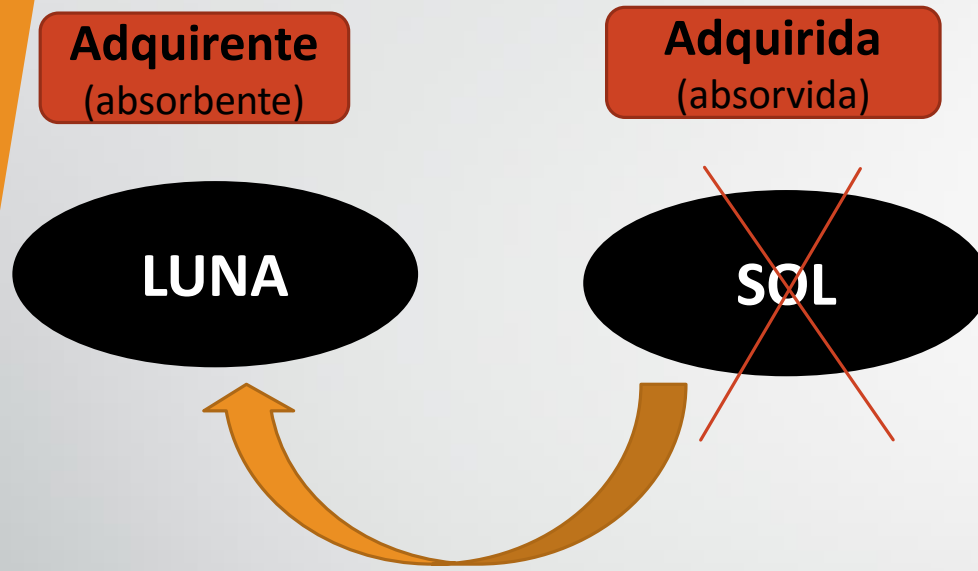
Cada acción de LUNA vale 40 u.m., siendo:

- **CAPITAL** = $10 \times 12.500 \text{ acciones} = 125.000$
- **PRIMA DE EMISIÓN** = $30 \times 12.500 \text{ acciones} = 375.000$

Relación de canje = 1 acción de LUNA por 2 de SOL
(25.000/12.500)

6. Combinaciones de negocios y sus efectos: la fusión

EJEMPLO DE FUSIÓN (por absorción)



La aplicación del MÉTODO DE ADQUISICIÓN

- **Coste de la combinación =**
 $= 12.500 \text{ acciones} \times 40 \text{ u.m.} = 500.000 \text{ u.m.}$
- **Valor Razonable Neto de SOL =**
Total del Activo
 $= 550.000$
 $+ 50.000 \text{ (Inmovilizado)}$
 $- 20.000 \text{ (Clientes)}$
 $- 10.000 \text{ (Existencias)}$
 $= 570.000$
Total del Pasivo = 100.000
Valor Razonable Neto = $570.000 - 100.000 = 470.000$
- **Fondo de Comercio = $500.000 - 470.000 = 30.000$**

6. Combinaciones de negocios y sus efectos: la fusión

EJEMPLO DE FUSIÓN (por absorción): el resultado de la combinación

- Situación de la sociedad LUNA:

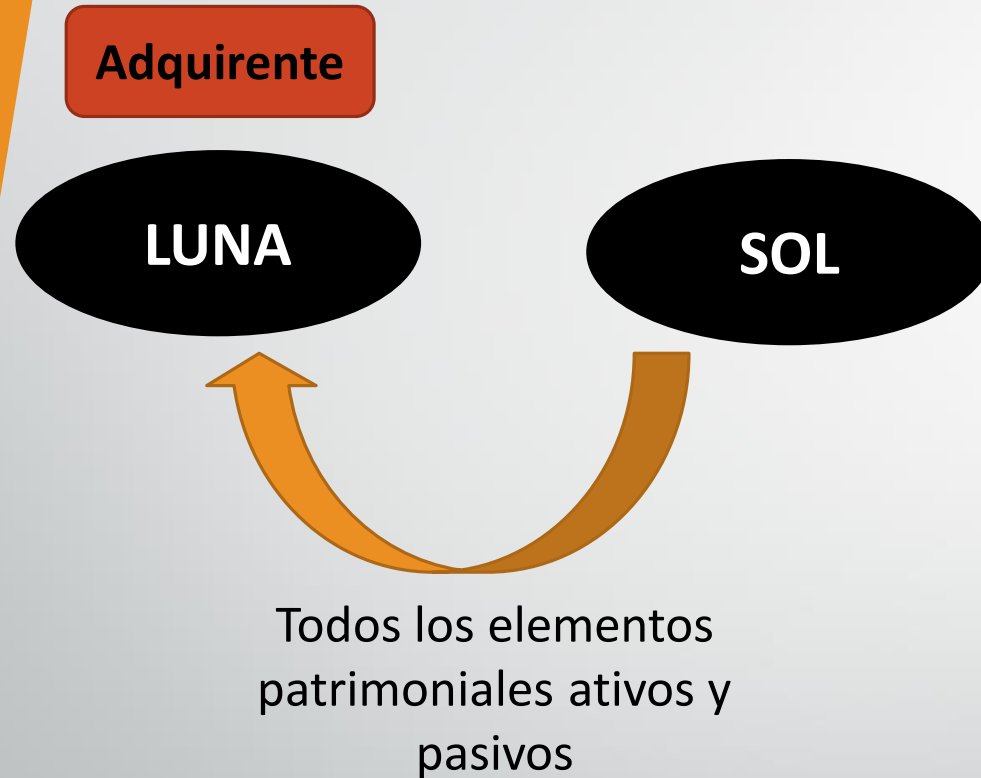
BALANCE INDIVIDUAL - SOCIEDAD LUNA (después de la fusión)							
	LUNA	SOL (VR)	Final		LUNA	SOL (VR)	Final
ACTIVO	1 000 000	550 000	1 600 000	P.NETO Y PASIVO	1 000 000	550 000	1 600 000
Tesorería	150 000	-	150 000	Préstamos	85 000	100 000	185 000
Clientes	200 000	180 000	380 000	Proveedores	15 000	-	15 000
Existencias	250 000	90 000	340 000	Capital (42.500 acciones x 10)	300 000	-	425 000
Inmovilizado material	400 000	300 000	700 000	Reservas	600 000	-	600 000
Fondo de Comercio			30 000	Prima de emisión			375 000

- Sociedad SOL se extingue.

- CUESTIÓN A PONDERAR:** Nuevos socios en la sociedad LUNA (ya no es solo la “familia”)!

6. Combinaciones de negocios y sus efectos: la adquisición de elementos

EJEMPLO DE ADQUISICIÓN DE ELEMENTOS PATRIMONIALES



Para ello, LUNA tiene de realizar una contraprestación a la sociedad SOL:

- El precio pactado para adquirir todos los elementos patrimoniales = 500.000 u.m.
- La contraprestación se hará en efectivo
- Como la sociedad LUNA no tiene tesorería suficiente, obtiene un préstamo de 400.000 u.m.

6. Combinaciones de negocios y sus efectos: la adquisición de elementos

EJEMPLO DE ADQUISICIÓN DE ELEMENTOS PATRIMONIALES

- Situación de la sociedad LUNA:

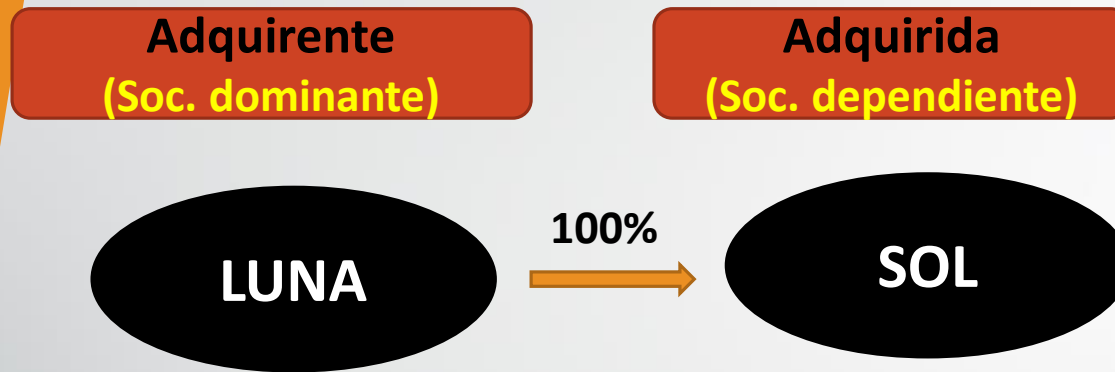
BALANCE INDIVIDUAL - SOCIEDAD LUNA (después de la adquisición de los elementos patrimoniales)							
	LUNA		LUNA		LUNA		LUNA
ACTIVO	1 000 000	Activos SOL	1 500 000	P.NETO Y PASIVO	1 000 000	Pasivos SOL	1 500 000
Tesorería	50 000	-	50 000	Préstamos	485 000	100 000	585 000
Clientes	200 000	180 000	380 000	Proveedores	15 000	-	15 000
Existencias	250 000	90 000	340 000	Capital (30.000 acciones x 10)	300 000	-	300 000
Inmovilizado material	400 000	300 000	700 000	Reservas	600 000	-	600 000
Fondo de Comercio			30 000				

- Situación de la sociedad SOL:

BALANCE INDIVIDUAL - SOCIEDAD SOL			
ACTIVO	500 000	P.NETO Y PASIVO	500 000
Tesorería	500 000	Capital	250 000
		Reservas	200 000
		Resultados	50 000

6. Combinaciones de negocios y sus efectos: la adquisición de acciones

EJEMPLO DE ADQUISICIÓN DE ACCIONES



Para ello, LUNA tiene de realizar una contraprestación a los accionistas de la sociedad SOL:

- El precio pactado para adquirir todos los elementos patrimoniales = 500.000 u.m.
- La contraprestación se hará en efectivo
- Como la sociedad LUNA no tiene tesorería suficiente, obtiene primero un préstamo de 400.000 u.m.

6. Combinaciones de negocios y sus efectos: la adquisición de acciones

EJEMPLO DE ADQUISICIÓN DE ACCIONES

- Situación en la sociedad LUNA:

BALANCE INDIVIDUAL - SOCIEDAD LUNA			
ACTIVO	1 400 000	P.NETO Y PASIVO	1 400 000
Tesorería	50 000	Préstamos	485 000
Clientes	200 000	Proveedores	15 000
Existencias	250 000	Capital	300 000
Inmovilizado material	400 000	Reservas	600 000
Inversión financiera	500 000		

- Situación en la sociedad SOL:

BALANCE INDIVIDUAL - SOCIEDAD SOL			
ACTIVO	550 000	P.NETO Y PASIVO	550 000
Clientes	200 000	Préstamos	100 000
Existencias	100 000	Capital	250 000
Inmovilizado material	250 000	Reservas	200 000

Sin cambios



6. Combinaciones de negocios y sus efectos: la adquisición de acciones

- Pero ahora LUNA y SOL forman un **grupo de sociedades**:

Art. 1 NOFCAC. Grupo de sociedades.

1. “El **grupo de sociedades** está formado por la **sociedad dominante** y todas las **sociedades dependientes**.
2. Sociedad **dominante** es aquélla que **ejerza**, o pueda ejercer, directa o indirectamente, el **control sobre otra u otras**, que se calificarán como dependientes o dominadas, cualquiera que sea su forma jurídica y con independencia de su domicilio social.
3. A efectos de esta norma, se entiende por **control** el poder de dirigir las políticas financieras y de explotación de una entidad, con la finalidad de obtener beneficios económicos de sus actividades.”

Art. 2 NOFCAC. Presunción de control

La sociedad **dominante** se encuentra en relación con otra sociedad (**dependiente**) en alguna de las siguientes situaciones:

- a) Posee la **mayoría de derechos de voto (...)**

Artículo 6. Obligación de consolidar

“1. Toda sociedad dominante de un grupo de sociedades estará obligada a formular las cuentas anuales consolidadas ...”, con algunas excepciones (dispensas de consolidar).

6. Combinaciones de negocios y sus efectos: la adquisición de acciones

EJEMPLO DE ADQUISICIÓN DE ACCIONES

- Situación en las **cuentas consolidadas** de la sociedad LUNA:

BALANCE CONSOLIDADO - SOCIEDAD LUNA							
	LUNA	SOL(VR)+ Oper.cons.	Consolidado		LUNA	SOL(VR)+ Oper.cons.	Consolidado
ACTIVO	1 400 000	100 000	1 500 000	P.NETO Y PASIVO	1 400 000	100 000	1 500 000
Tesorería	50 000	-	50 000	Préstamos	485 000	100 000	585 000
Cientes	200 000	180 000	380 000	Proveedores	15 000	-	15 000
Existencias	250 000	90 000	340 000	Capital	300 000	0	300 000
Inmovilizado material	400 000	300 000	700 000	Reservas	600 000	0	600 000
Inversión financiera	500 000	-500 000	0				
Fondo de Comercio		30 000	30 000				

7. Negocios conjuntos: ¿de qué se trata?

- **CONCEPTO:**

“Un **negocio conjunto** es una actividad económica controlada conjuntamente por dos o más personas físicas o jurídicas.” (NRV 20ª, PGC)



Control conjunto: acuerdo contractual destinado a **compartir el control** sobre una actividad económica.

- Se trata de proyectos de inversión que se materializan en negocios en que puede surgir o no una nueva entidad, con personalidad jurídica, pero sin haber control.

Ejemplos regulados en España: Agrupaciones de Interés Económico, Uniones Temporales de Empresas.

- Según la NRV 20ª (y anterior NIC31), puede haber tres tipos de negocios conjuntos:
 - a) **Explotaciones** y **activos** controlados de forma conjunta, en los cuales no hay constitución de una empresa;
 - b) **Negocios conjuntos** que se manifiestan a través de la constitución de una persona jurídica independiente o **empresas controladas de forma conjunta**.

7. Negocios conjuntos: ¿porqué?

¿Porqué esta opción?

- Se puede tratar de **ALIANZAS ESTRATÉGICAS** de enorme valor para el proceso de internacionalización, de entrada en nuevos mercados aunque nacionales y crecimiento en las empresas familiares.
- Permite crecer sin renunciar completamente a mantener el control de las propias actividades (es compartido).
- Permite compartir y acceder a recursos que no disponía individualmente, desarrollar capacidades nuevas, acceder a tecnología, cumplir requisitos gubernamentales, etc.
- **Es una opción que presenta ventajas, aunque también inconvenientes (decisiones conjuntas, compartir información que hacía parte de los “secretos de las familias”, ...).**
- La decisión sobre esta opción, implica **comparar con las otras opciones de crecimiento:** desarrollo interno, combinaciones de negocios.

7. Negocios conjuntos: ¿repercusiones en los EE.FF?

Tipos de negocios conjuntos		Tratamiento contable (PGC)	
1	Explotaciones controladas de forma conjunta	PGC, NRV núm. 20, Negocios Conjuntos BALANCE: parte proporcional en función % de participación, de los activos controlados conjuntamente y de los pasivos incurridos conjuntamente + activos afectos a la explotación conjunta que estén bajo su control y los pasivos incurridos como consecuencia del negocio conjunto. CUENTA DE P&G: parte que le corresponda de los ingresos generados y de los gastos incurridos por el negocio conjunto + los gastos incurridos en relación con su participación en el negocio conjunto.	
2	Activos controlados de forma conjunta		
3	Empresas controladas de forma conjunta	EE.FF INDIVIDUALES PGC, NRV 9, apartado 2.5, Instrumentos Financieros Inversión Financiera (COSTE DE ADQUISICIÓN)	EE.FF CONSOLIDADOS PGC, NRV 19, Combinaciones de Negocios + NOFCAC MÉTODO DE ADQUISICIÓN + INTEGRACIÓN PROPORCIONAL

CONCLUSIÓN



- La empresa familiar tiene características propias, singulares que le dan ventajas aunque también generan dificultades
- Crecer es posible (y muchas veces fundamental) aunque sea una PYME FAMILIAR
- Un proceso de concentración empresarial no es algo reservado a las grandes empresas

DE EMPRESA FAMILIAR A FAMILIA EMPRESARIA



ISCAC Coimbra Business School















CÁTEDRA SANTANDER
de EMPRESA FAMILIAR

Curso “Cultura Emprendedora y Empresa Familiar – 3ª edición”

Muchas gracias por vuestra atención.



¡Aguardo
vuestra visita al
ISCAC, en
Coimbra!

Mis contactos:

Fernanda Pedrosa Alberto

Profesora Coordinadora del ISCAC – Coimbra
Business School (www.iscac.pt)

Email: fbalberto@iscac.pt



ISCAC – COIMBRA BUSINESS SCHOOL

ESCOLA DE NEGÓCIOS DE COIMBRA

Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra

Quinta Agrícola – Bencanta

3040-316 Coimbra – Portugal

Tel. (+351) 239802000

Fax. (+351) 239445445

www.iscac.pt | www.iscac.pt/bs | facebook.iscac.pt