

Fernando Mir Estruch
Lázaro Rodríguez Ariza
Joaquim Rabaseda i Tarrés



**SOLUCIÓN GENERAL DE LA CONSOLIDACIÓN
CONTABLE A TRAVÉS DEL ESTUDIO DEL DOMINIO
PERFECTO ENTRE «n» EMPRESAS**

SOLUCIÓN GENERAL DE LA CONSOLIDACIÓN CONTABLE A TRAVÉS DEL ESTUDIO DEL DOMINIO PERFECTO ENTRE «n» EMPRESAS

**Accésit al II Premio
José M.^a Fernández Pirla**

**Fernando Mir Estruch, Lázaro Rodríguez Ariza
y Joaquim Rabaseda i Tarrés**

**SOLUCIÓN GENERAL DE LA CONSOLIDACIÓN CONTABLE A
TRAVÉS DEL ESTUDIO DEL DOMINIO PERFECTO
ENTRE «n» EMPRESAS**

**Edita: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA**

Edición en línea: Año 2011
NIPO en línea: 604-11-010-7

Edición en papel: Año 1996
N.I.P.O.: 102-95-019-7
I:S.B.N.: 84-89006-10-5
D.L.: M-3580-1996

ÍNDICE GENERAL

Página

Presentación	5
---------------------------	----------

CAPÍTULO I

LA CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS

1. Origen del fenómeno	10
2. Factores determinantes del proceso de concentración empresarial ..	11
2.1. <i>Factores de índole económica</i>	11
2.2. <i>Factores de índole financiera</i>	15
2.3. <i>Factores psicológicos</i>	17
2.4. <i>Factores de índole legal y fiscal</i>	18
3. Formas de concentración de empresas: el grupo de empresas	20
3.1. <i>Concepto de grupo</i>	23
3.1.1. <i>Delimitación económico-jurídica</i>	25
3.1.2. <i>Delimitación formal</i>	30

CAPÍTULO II

LA CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS CONTABLES

1. Finalidad de la consolidación	39
1.1. <i>La consolidación como Extensión de las Cuentas de los socios propios de la Empresa Dominante</i>	40
1.2. <i>La consolidación sobre la base de la Consideración Unitaria del Grupo de Empresas</i>	41
2. El proceso de consolidación de estados contables	45
2.1. <i>Homogeneización de magnitudes</i>	46

2.2. Agregación de magnitudes	49
2.3. Peculiaridades del proceso de agregación de estados contables. Eliminación de magnitudes	50
3. Los estados contables consolidados	56
3.1. El balance consolidado	62
3.2. La cuenta de pérdidas y ganancias consolidada	63
3.3. La memoria consolidada	63

CAPÍTULO III

LA CONSOLIDACIÓN SEGÚN LOS DISTINTOS TIPOS DE DOMINIO: EL CASO GENERAL

1. Conceptos previos	67
2. Método general de consolidación para el dominio perfecto entre «n» empresas	81
2.1. Dominio perfecto entre dos empresas ($n = 2$)	82
2.1.1. Determinación de los coeficientes de dominio efectivo	82
2.1.2. Ecuación de balance consolidado en el dominio perfecto de dos empresas	84
2.2. Dominio perfecto entre tres empresas ($n = 3$)	89
2.2.1. Determinación de los coeficientes de dominio efectivo	90
2.2.2. Ecuación de balance consolidado en el dominio perfecto de tres empresas	91
2.3. Técnica de consolidación en el dominio perfecto entre «n» empresas	95
Consideración final	101
Anexo: Aplicación Empírica	103
Bibliografía	109

PRESENTACIÓN

El trabajo aquí presentado, titulado «Solución General de la consolidación contable a través del estudio del dominio perfecto entre “n” empresas» puede ser considerado en línea de continuidad con otras investigaciones que, desde hace tiempo, vienen ocupando a los autores que, además, coinciden en la visión de determinados fenómenos y la preocupación por intentar desentrañar el sustrato teórico y la fundamentación lógica sobre el que descansan, dejando de lado, en la medida de lo posible, el velo empírico de técnicas y prácticas habituales que, en ocasiones, impiden analizar la verdadera naturaleza de los hechos considerados.

En este contexto, la Consolidación de Estados Contables se nos antoja, no como una disciplina particular que merece un tratamiento específico en el campo de nuestra ciencia, sino como una etapa más dentro de los procesos agregativos que, desde la cuenta –agregado conceptual mínimo de máxima homogeneidad– llevan hasta los estados contables y, en particular, el balance –agregado conceptual máximo de mínima homogeneidad–, y que tienen lugar a lo largo de toda la operatoria inductiva contable.

Si ello fuera así, una de las conclusiones que podrían extraerse sería la consideración de la Consolidación Contable como parte de la Contabilidad inductiva, en tanto su objetivo fundamental consistiría en la elaboración de unos estados, susceptibles de proporcionar información útil y rigurosa a los posibles interesados en la situación y evolución de una nueva unidad económica resultante de la unión de otras varias, lo cual no implica otra dificultad adicional que la que se deriva del nuevo proceso agregativo que, desde los estados contables individuales, conduciría a los consolidados.

Con tal horizonte, hemos estructurado el presente trabajo en tres capítulos. El primero, dedicado al fenómeno real que se presenta, con especial énfasis en las modernas economías, cual es el de la concentración de empresas, poniendo de manifiesto su importancia y estudiando sus orígenes y factores que lo determinan, de tal forma que, una vez analizado en su aspecto económico, podamos encontrarnos

en disposición de delimitar conceptualmente al grupo de empresas, central en toda esta fenomenología, discriminándolo convenientemente de otras figuras análogas.

Ello es abordado desde dos perspectivas: económico-jurídica y formal, según se ponga atención, respectivamente, en la existencia de una sola unidad de decisión a la que se llega a través de vínculos de dominio-dependencia o en la susceptibilidad de consideración unitaria del grupo de empresas como conjunto global integrado por diversos subconjuntos, en base a la modelización agregativa del mundo económico, presentada a través de teoría de conjuntos.

Esta concepción global del grupo de empresas como auténtica unidad económica, con idénticos perfiles delimitadores a los de cualquier otra considerada independientemente, nos hace abordar, en el segundo capítulo, la naturaleza y finalidad de la Consolidación de Estados Contables, de tal forma que, de la dualidad de interpretaciones que sobre la misma impera en la doctrina actual, sólo la basada en la consideración unitaria del grupo de empresas puede considerarse conceptualmente acertada, pudiéndose admitir la que la entiende como extensión de las cuentas de los socios propios de la empresa dominante únicamente en su aspecto de técnica para la elaboración de cuentas anuales consolidadas.

Por la misma razón, tan sólo el método denominado de integración global puede ser considerado como genuino de la consolidación, constituyéndose el de integración proporcional como un caso particular del anterior y el de puesta en equivalencia como un método de valoración de participaciones sociales.

En cuanto al proceso de consolidación de estados contables, también estudiado en este capítulo, es abordado sobre la base de análisis de las tres fases o leyes en él intervinientes: homogeneización, agregación y eliminación, poniéndose de manifiesto que, en esencia, no difieren de cualquier otro proceso agregativo llevado a cabo por la Contabilidad. De esta forma, la homogeneización resulta condición indispensable para la validez de la agregación que, posteriormente será llevada a cabo, en su vertiente aditiva, eliminándose aquellas transacciones interempresas que, nuevamente desde la óptica del grupo como unidad económica, alcanzan la consideración de intraunidad, tal como se pone de manifiesto con la aplicación del teorema de la sustitución enunciado por el profesor Mattessich.

Por último, el estudio de los estados contables consolidados demuestra que, salvo en los lógicos detalles derivados de la casuística específica de la consolidación, no difieren esencialmente, en su elaboración, contenido o estructura, de los correspondientes a cualquier empresa individual.

Para finalizar, en el tercer capítulo el objetivo es intentar poner de relieve que todos ellos no son más que casos particulares de aquel que contemple todas las

posibles interrelaciones entre cuantas empresas queramos considerar, denominado dominio perfecto entre «n» empresas, de tal forma que, una vez solucionados los problemas técnicos que éste presenta, derivados fundamentalmente de la determinación de los coeficientes de dominio efectivo de los socios propios de las empresas intervinientes, lo que se aborda sobre la base de la utilización del análisis matricial, a través del denominado método de los Netos Virtuales, queda resuelta la ilimitada casuística de dominios que quepa plantear, incluidos los anteriormente comentados.

CAPÍTULO I

LA CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS

Uno de los fenómenos económicos más espectaculares de los últimos años, sobre todo en los países desarrollados, es el proceso ininterrumpido de aumento de dimensión de las empresas, así como la fusión o integración de las ya existentes. Además, el ritmo de concentración es cada vez más intenso. En definitiva, se trata de la aparición de «empresas gigantes», dirigidas a la consecución de una gran variedad de fines e interrelacionadas con el resto de la economía de muchas formas.

Desde un punto de vista sociológico, supone la privatización de bloques enteros de actividad económica, que se organizan de forma cuasiautónoma en grupos de empresas con ámbitos geográficos muy amplios. Algunos autores (Colombo) hablan de un “nuevo feudalismo” para caracterizar a estas nuevas concentraciones tecnológicas que sustentan a sus miembros y les ofrecen un tipo de sociedad casi alternativa a la estatal territorial.

En este sentido, el Informe 2000 del Hudson Institute de 1968 estimaba que, para esas fechas, la producción de los grandes países occidentales estaría controlada por unos 200 grandes grupos multinacionales.

Tal como dice el profesor Lancaster,¹ «estas corporaciones, más que empresas, son verdaderas “subeconomías”: una empresa como la General Motors es ciertamente una unidad económica mayor que algunos países pequeños. Como tales subeconomías poseen una estructura interna compleja y amplia, y se enfrentan con muchos problemas idénticos a los de la propia economía, tales como asignar sus recursos, autoabastecerse o importar (“hacer compras”), cómo conseguir que el “gobierno” central envíe signos apropiados a los encargados de la toma de

1. LANCASTER, K.: *Introducción a la Microeconomía Moderna*. Ed. Bosch, Barcelona, 1973, pág. 210.

distintas decisiones en las múltiples unidades componentes del conjunto, etcétera. Realmente, la moderna teoría del equilibrio general y de economía del bienestar puede aplicarse directamente a este análisis, y algunos aspectos de tales teorías pueden aplicarse más fácilmente al control interno de las grandes empresas, que a la economía en su conjunto».

I. Origen del fenómeno

En la actualidad parece evidente que, a nivel mundial, la mayoría de las grandes empresas han evolucionado desde el esquema tradicional de empresa simple uni-societaria a modelos complejos de diversificación, donde la multisocietariadad toma carta de naturaleza, de tal forma que el grupo de sociedades, con vinculaciones intersocietarias de diversas naturalezas, se constituye en el núcleo principal de actividad económica.

Para la profesora Fernández Casariego,² «el estudio de los grupos empresariales está indisolublemente unido al del desarrollo de la gran empresa y sus formas de organización y gestión». Según se desprende de las investigaciones de Chandler, tanto en Estados Unidos como en Europa Occidental y Japón la gran empresa multicentro ha seguido una trayectoria de expansión similar en sectores con tecnologías productivas también parecidas».

Como dice el profesor Bueno Campos,³ «esta evolución se ha producido a lo largo de los últimos cuarenta años a nivel global, aunque en Europa y Japón se intensifica a partir de mediados de los sesenta. Transformación que es lógica consecuencia del crecimiento de la empresa durante el citado período. Crecimiento que, según los autores especializados, ha pasado por estas tres etapas: a) Crecimiento patrimonial; b) Crecimiento financiero, y c) Crecimiento contractual».

No obstante, aunque la concentración empresarial sea un fenómeno de auge reciente, sus orígenes podemos encontrarlos ya en el medievo, donde poderosas familias, como los Médicis de Florencia, concentraban en sus manos grandes parcelas de poder, tanto político como económico.

2. FERNÁNDEZ CASARIEGO, Z.: «Los Grupos de Empresas: Organización y Gestión». II Ponencia del VI Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. Vigo, octubre de 1991, pág. 363.

3. BUENO CAMPOS, E.: «Nuevas Formas de Organización y de Planificación de los Grupos Empresariales». Comunicación presentada al VI Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. Vigo, octubre de 1991, pág. 493.

Pío XI, en su *Quadragesimo Anno*,⁴ escribe que «lo que en nuestra época —y esto lo escribía el 15 de mayo de 1931— llama más la atención no es sólo la concentración de riqueza, sino, sobre todo, la acumulación de una enorme potencia de un poder económico despótico en las manos de un pequeño número de hombres, que, de ordinario, no son los propietarios, sino simples depositarios y gerentes del capital, que administran a su antojo... Esta concentración de poder y de recursos es como el carácter definitivo de la economía contemporánea, surge como el fruto natural de una competencia sin límites, que sólo deja en pie a los que son más fuertes, lo que equivale a decir a los que luchan con mayor violencia y sienten menos escrúpulos de conciencia».

Ahora bien, no puede ni siquiera pensarse en la agrupación de empresas, al menos tal como hoy la conocemos, hasta tanto no aparecen, por un lado, la gran empresa capitalista y, por otro, la producción en masa. Por tanto, los antecedentes de este fenómeno se pueden encontrar en la Revolución Industrial.

2. Factores determinantes del proceso de concentración empresarial

Para poder interpretar con propiedad el fenómeno de la concentración empresarial, parece esencial considerar los factores principales que influyen en el nivel de integración y su mantenimiento a lo largo del tiempo. Por razones metodológicas, vamos a contemplar estos factores en subepígrafes separados, aun cuando en la realidad varios de ellos juntos, o todos simultáneamente, muy bien pueden haber desempeñado un importante papel en la determinación del patrón de concentración adoptado.

2.1. Factores de índole económica

Quizás uno de los incentivos más relevantes en el proceso de vinculación entre empresas sea el intento de obtención de economías de escala. Éstas han sido un principio vigente en Economía durante mucho tiempo,⁵ pudiéndose encontrar, en cualquier texto de Teoría Económica, la demostración de que las condiciones tecnológicas, que rigen el funcionamiento de una empresa, aseguran que, hasta un cierto punto, el coste medio de producción desciende cuando aumenta el *output*.

4. Cita tomada de FERNÁNDEZ PEÑA, E.: *Integración de Balances*. Ed. SEMSA, Madrid, 1977, pág. 3.

5. Ya Adam Smith las derivaba de la división del trabajo, integración de procesos y economía de la gran máquina.

Las economías de escala se presentan por el carácter «global» del proceso de producción. Algunas reducciones de los costes unitarios surgen utilizando ciertas técnicas de producción que sólo son rentables cuando el volumen de *output* es grande. Incluso cuando aumentan los costes de ajuste puede que este crecimiento no sea proporcional al del *output*.

El punto de partida para la obtención de economías de escala —consumo de-
gresivo de factores para diferentes niveles de producción— se encuentra en la pro-
pia ley de la división del trabajo, la cual, al avanzar, permite incrementar la cantidad
de *output* obtenido por una fuerza de trabajo dada.

Por otro lado, tenemos el conjunto de economías de escala que surge de la
naturaleza indivisible de muchos factores de producción. «Para muchas piezas del
equipo capital se da frecuentemente el caso de que, por razones técnicas, el coste
es mínimo cuando la capacidad por período de tiempo es alta. En consecuencia,
sólo allí donde la planta en la que el equipo opera es suficientemente grande, con
gran *output*, puede estar operando ese equipo a plena capacidad, y por tanto, con
un coste unitario mínimo. Además, allí donde tal equipo ha de funcionar como
parte de una línea de producción junto con otras, para obtener costes mínimos, la
planta puede tener que ser mucho más grande que el tamaño implicado por la ca-
pacidad de *output* de una parte del equipo considerada por separado⁶». Así pues,
el fenómeno de la concentración industrial, al implicar mayores volúmenes de pro-
ducción, puede ayudar a salvar, al menos en parte, el problema de la histéresis de
los costes.

El poder que una empresa pueda tener para emplear especialistas es, en reali-
dad, otro ejemplo de las economías que se derivan de la división del trabajo y la
utilización óptima de factores indivisibles. Así, la empresa muy grande es capaz de
emplear especialistas en, por ejemplo, el control financiero, la investigación del
mercado, la predicción de las ventas y la comercialización. Cuanto más próximo a
su plena ocupación sea capaz de trabajar un determinado factor, más bajos serán
los costes unitarios. Simultáneamente, es probable que se produzcan otras reduc-
ciones de costes en otras direcciones, como resultado del empleo de especialistas
laborales. Una predicción de ventas exacta, por ejemplo, puede facilitar una co-
rriente más suave de producción, una reducción de los costes provenientes del
mantenimiento de *stocks* y, en definitiva, una mayor racionalización de toda la ges-
tión empresarial.

Íntimamente relacionado con lo anterior, un alto nivel de concentración puede
derivarse del deseo por parte de las empresas de trabajar con plantas que sean
eficientes, es decir, que trabajen a sus niveles óptimos. Que éste sea o no el caso

6. UTTON, M. A.: *La Concentración Industrial*, Alianza Editorial, Madrid, 1975, pág. 26.

de una empresa dependerá de dos factores: el tamaño de la planta óptima y el tamaño del mercado en el que haya de operar.

En cualquier caso, el hecho de que la productividad sea mayor en las grandes empresas, que pueden obtener mayores *outputs* con menores costes unitarios, dependerá siempre de que utilicen adecuadamente su capacidad, ya que, de lo contrario, fácilmente se presentan también mayores costes o, mejor, pérdidas por inactividad o subocupación.

Ante esta perspectiva, se impone, en muchos casos, la integración de empresas, en cualquiera de sus modalidades: fusión, absorción, compra de participaciones... o, simplemente, cooperación.

Dada la dinámica económica actual, caracterizada entre otras cosas por la gran explosión demográfica, con el consiguiente incremento del volumen de demanda global, el vertiginoso desarrollo económico, la internacionalización de los mercados, gran dinamismo técnico, mercados de mayor dimensión, con capacidad de adquisición en constante crecimiento, etc., las empresas deben responder adecuadamente mediante el logro de cifras de producción a gran escala, mediante incrementos de sus series de fabricación, imponiéndose, así, una mayor racionalización en la producción de los *outputs*.

Junto a las mejores oportunidades de compra derivadas del volumen de las mismas, que permite a la gran empresa la elaboración de estudios de mercado —tan importante en la moderna concepción del marketing—, una mejor elección de proveedores y unas mejores condiciones en general, aparece otra serie de factores que permiten una mejor gestión empresarial en unidades económicas productivas de gran volumen; «mejores posibilidades comerciales a consecuencia del porcentaje de incidencia en el mercado de las ventas propias, de la red de venta, de la cobertura publicitaria, de una adecuada gestión de *stocks*, etc.»,⁷ factores estos que acentúan su importancia en orden al comercio internacional.

Quizá, la mayor ventaja que pueden alcanzarse, en este orden de cosas, derive de la mejor información, tanto interna como externa, que es capaz de obtener la gran empresa, lo que, indudablemente, facilita la gestión administrativa y directiva. De todos es sabido que la dirección empresarial se concreta en la adopción de decisiones, las cuales se basan —y, afortunadamente, cada vez más— en informaciones obtenidas sobre la propia empresa y su entorno. Además, junto a la exactitud de las informaciones, también ocupa una importantísima posición la oportunidad con que las mismas puedan ser conseguidas. Ante esta dicotomía exactitud-oportunidad, las empresas se encuentran con el dilema de obtener informaciones comple-

7. CAPELLA SAN AGUSTÍN, M.: *Concentración de empresas y consolidación de balances*, pág. 18.

tas a través de un largo proceso de elaboración, más complejo mientras mayor sea el volumen de la empresa, o bien contentarse con informaciones parciales a cambio de obtenerlas en plazos razonables. Afortunadamente, hoy día, este dilema ha perdido gran parte de su importancia gracias a las posibilidades de obtención y tratamiento de la información ofrecidas por las nuevas herramientas informáticas que, aunque de aplicación a pequeñas y medianas empresas, encuentran el máximo aprovechamiento de su potencialidad en la gran empresa.

En este orden de ideas, es de destacar que son las grandes empresas, o concentraciones de otras más pequeñas, las llamadas a beneficiarse de las ventajas derivadas de la promoción a gran escala, a través de la cual resulta posible obtener costes unitarios de promoción más bajos o precios de ventas más altos por unidad de producto.⁸

En la medida en que el poder monopolístico confiere a su poseedor los medios para obtener altos beneficios, es de esperar que las empresas intenten poseer ese poder, por ejemplo, mediante la adquisición de otras empresas. En este caso, el impulso principal para el aumento de la concentración no proviene de un deseo de incrementar la eficiencia empresarial, como cuando se pretende conseguir máximas economías de escala o alcanzar una mejor tasa de progreso técnico. La intención puede ser simplemente obtener o mantener el control de un mercado para ganar beneficios anormalmente altos, o quizás, lo que es más grave, evitar todo esfuerzo competitivo, por lo que este factor de concentración empresarial cabría de ser conceptuado como «negativo» para la economía en general, aunque altamente positivo para la empresa monopolista en concreto.

Además, una vez alcanzado un cierto nivel de concentración en una determinada industria, pueden actuar diversos factores como elementos eficaces de disuasión a la entrada de nuevas empresas en el mercado, consolidándose, e incluso aumentando, así el nivel de concentración existente. Las ventajas logradas por las grandes empresas en el mercado son importante freno en las ansias de entrada de nuevas firmas en el mismo, logrando consolidar, así, aún más, su posición predominante y su libertad de actuación, favoreciéndose de esta forma el proceso de concentración empresarial, que encuentra en este mecanismo un aliciente más.

Por otro lado, «el camino de las inversiones de capitales en países extranjeros es otro de los modos de conseguir la agrupación de empresas. Los derechos derivados de patentar determinadas invenciones facultan para aprovechar las ventajas económicas de tales prerrogativas».⁹

8. Véase la obra de BISHOP, F. P.: *El Fundamento Económico de la Publicidad*, Ed. Aguilar, México, 1949.

9. CAÑIBANO CALVO, L. y CEA GARCÍA, J. L.: *Los grupos de empresas. Consolidación y censura de sus estados financieros*, pág. 14.

Algunas empresas logran tal situación de dominio en el mercado, tanto económico como financiero, que no solamente pueden ampliar constantemente la esfera de su actuación, derivada de tal situación de privilegio, sino que se ven obligadas a ello si no quieren caer en un inmovilismo e, incluso, retroceso, debido, por ejemplo, a una saturación del mercado al que abastecen de algún determinado *output*.

También hay que considerar que las ventajas derivadas de la división del trabajo pueden extenderse no sólo a las originadas por la especialización del factor humano en ciertas tareas concretas, sino también a las empresas. Así, características peculiares en la obtención de ciertos *outputs* hacen que empresas de sectores determinados tiendan hacia un proceso de integración mutuo, a través de la especialización de cada una de ellas en una fase concreta de la elaboración de tales bienes.

Para ciertas industrias, la necesidad del proceso de innovación tecnológica puede proporcionar una buena fuerza para incrementar el proceso de concentración empresarial, en tanto que parece cierto que un eficaz proceso de investigación únicamente es posible en empresas capaces de afrontar su elevado coste y el riesgo que entrañan. Además, es necesario que la empresa tenga la capacidad suficiente para que, caso de éxito, pueda explotar adecuadamente los resultados.

Si a los cambios tecnológicos, que exigen, cada vez más, unas escalas de producción superiores, unimos la respuesta que hay que dar al crecimiento de la demanda actual, tendremos otro de los factores que inciden favorablemente en el proceso de concentración empresarial.

Ventajas de diferente tipo a las anteriormente reseñadas, pero no por ello menos valiosas para la gran empresa, son las que provienen de su posición negociadora. Como resultado de su gran tamaño absoluto, pueden obtener condiciones más favorables, en cuanto a calidad y, sobre todo, precios, de los suministradores de los *inputs* empresariales que empresas de menor dimensión.

2.2. Factores de índole financiera

Resulta patente que las grandes empresas gozan de mayores posibilidades de acceder a los mercados financieros, tanto para la obtención de recursos propios como ajenos, no siendo inusual la consecución de ventajas en cuanto a su financiación —circuitos privilegiados de financiación—. La relación con las instituciones es más favorable para la gran empresa que para la pequeña, pudiendo obtener recursos financieros por mayor cuantía, a más largo plazo, con menores costes financieros y más fácilmente.

Medios de financiación tan importantes como las emisiones de obligaciones quedan prácticamente vedados a la pequeña empresa, siendo un campo más propio a las grandes explotaciones. En el mismo sentido, la obtención de recursos propios mediante la ampliación del capital social, mediante la suscripción pública de acciones, es un sistema de financiación más propio y factible a la gran empresa que a la pequeña.

Además, tampoco hay que olvidar la mayor facilidad de la gran empresa, fundada en razones de poderío económico, prestigio, solvencia, publicidad, etc., en cuanto a la obtención de medios financieros por vías distintas a las «convencionales», tales como, por ejemplo, *leasing*, *factoring*, opciones, futuros, etc.

Por último, tener en cuenta la posibilidad, no infrecuente en la práctica, que encuentran los grandes grupos económicos, formados por pluralidad de empresas, en cuanto a la prestación de ayudas mutuas en el momento que las circunstancias así lo requieran y permitan. Las sociedades de garantía recíproca, que tan gran auge están alcanzando actualmente, son prueba manifiesta de que todo lo señalado más arriba se ajusta a la realidad, siendo una causa más de las que pueden originar un proceso de concentración de empresas.

Por otro lado, las organizaciones bancarias, tanto las de carácter comercial como las industriales, se articulan actualmente como el principal núcleo de poder financiero —lo que es decir mucho— de las modernas economías, detentando la mayor parte del ahorro, el cual, en definitiva, es la principal fuente que ha de nutrir la inversión. De aquí que la banca, principalmente la de negocios, juegue un papel clave en la promoción y concentración empresarial.

Gran número de empresas aparecen más o menos íntimamente vinculadas a grandes instituciones financieras, dado el papel que éstas desempeñan en el moderno desenvolvimiento empresarial. No necesariamente tiene que ser la propia entidad bancaria la que posea directamente, en su cartera de valores, los paquetes mayoritarios de las diversas empresas, sino que una forma muy corriente de participar en la promoción industrial consiste en la creación de una entidad de cartera, también llamada sociedad de inversión mobiliaria o sociedad «*holding*», cuyo capital mayoritario es suscrito por una compañía bancaria y que actuará como promotora de distintas industrias, financiando en una determinada proporción el capital de las mismas. Otras veces el control sobre un gran número de empresas puede alcanzarse de forma indirecta mediante el dominio de un número reducido de empresas, quienes, a su vez, controlan, directa o indirectamente, a otras muchas.

Si a esto añadimos que las entidades bancarias suelen constituirse en depositarias de los títulos poseídos por los accionistas particulares de las sociedades, detentando, generalmente, todos los derechos de gestión implícitos a la acción, vere-

mos el papel fundamental que desempeña la banca en cuanto al proceso de concentración industrial.

Merecen mención aparte, por su especial incidencia en este proceso, los motivos de prudencia financiera. Ésta aconseja, sobre todo en épocas de grandes cambios y desplazamientos como la actual, a los grandes inversores a distribuir el riesgo de sus capitales. De esta forma, se fortalece la estabilidad de las inversiones, al diversificar el riesgo entre distintas ramas productivas.

2.3. Factores psicológicos

No sólo la obtención de beneficios es el fin último perseguido por las empresas, sino que hay otros muchos objetivos que impulsan el normal desenvolvimiento de las mismas, fenómeno éste mucho más acentuado desde que se separó de una sola persona las funciones de propiedad y dirección de la unidad de producción.

Al igual que la motivación humana radica en la esperanza de satisfacción de una cadena de necesidades jerarquizadas en una serie de niveles,¹⁰ no siendo una motivación de conducta la necesidad ya satisfecha, en las empresas, una vez alcanzados los fines primarios de supervivencia, seguridad y estabilidad, empiezan a ser motivadas por una serie de factores de tipo psicológico —motivaciones que, claro está, inciden en sus directivos—, tales como los que se refieren a su propia autoestimación y reputación.

De esta forma, los directivos sacrifican gran parte de su tiempo y esfuerzos a políticas de tipo expansionistas, ya que, parece claro, se puede hablar de un «efecto estimulante de la expansión», en cuanto que casi no existe un estamento de una empresa en crecimiento que no se sienta retribuido, al menos en términos de esperanza, por el esfuerzo que se está llevando a cabo.

Como bien sintetiza el profesor Capella,¹¹ como estímulo a la expansión de la empresa se ha de destacar «la motivación psicológica de dominio, el sentido de triunfar sentido por la propiedad de la empresa e incluso, por los directores de las mismas. Más que una búsqueda de mayores beneficios por medio de la expansión, late en el fondo el deseo de “hacer cosas”, de alcanzar logros, como afirmación de la personalidad luchadora y triunfalista del empresario».

10. Véase la obra de MASLOW, A. H.: *Motivación y Personalidad*, Ed. Sagitario, Barcelona, 1975.

11. CAPELLA SAN AGUSTÍN, M.: *Op. cit.*, pág. 8.

2.4. Factores de índole legal y fiscal

Hasta ahora, hemos repasado un buen número de motivos de carácter económico y financiero que impulsan la concentración empresarial. Sin embargo, a veces, este proceso se ve reforzado por circunstancias extraeconómicas; fundamentalmente, por los ordenamientos legales y fiscales de los diferentes países.

La Economía de la Empresa propone, en general, la concentración de las unidades productivas por las circunstancias expuestas en líneas anteriores. Así pues, esta concentración es actualmente apoyada en muchos países; pero hasta un cierto límite, ya que sobrepasando un cierto nivel, éste puede resultar pernicioso para la economía en general.

Así pues, dado que el proceso de concentración de empresas implica importantes repercusiones, tanto positivas como negativas, en la vida económica de cualquier país, resulta lógica la existencia en los mismos de dos tipos de disposiciones reguladoras de esta materia. De un lado, normas tendentes a la represión de prácticas restrictivas de la competencia; por otro, disposiciones que impulsan las asociaciones y uniones de empresas.

Esta última clase de normas reguladoras suelen tener un carácter eminentemente fiscal, animando a los empresarios a la búsqueda de concentraciones empresariales a través de ventajas concedidas en los gravámenes que les afectan. No obstante, dentro del campo fiscal, nos encontramos con la misma dualidad de medidas que hemos comentado: de un lado, el temor y la represión de actitudes de tipo monopolístico; por otro, estímulos tributarios a la concentración, considerada como deseable.

Centrándonos en el caso español, hemos de decir que la regulación existente sobre esta materia ha sido fragmentaria e insuficiente, hallándose en la mayor parte de las ocasiones difuminada en normas sobre muy diversos campos y rara vez relacionadas entre sí.

En opinión del profesor Álvarez Melcón,¹² la falta de reglamentación adecuada de la imposición del beneficio consolidado es debida, entre otros factores, a la «inexistencia en nuestro Derecho Mercantil de la figura del grupo de sociedades y, por tanto, de normas que lo regulen...», si bien este problema quedó paliado con la aparición de la Orden de 15 de julio de 1982, por el que se aprueban las normas sobre formación de las cuentas de los grupos de sociedades, y más reciente-

12. ÁLVAREZ MELCON, S.: «El artículo 22 del Impuesto sobre Sociedades y la Imposición del Beneficio Consolidado del Grupo de Sociedades». *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, núm. 118, Madrid, 1975, pág. 767.

mente, de forma decisiva, con la Ley de Reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a la CEE en materia de Sociedades, de 25 de julio de 1989, al modificar el Código de Comercio, de tal forma que su Libro I, Título III, Sección III, se dedica a la presentación de las cuentas de los grupos de sociedades, siendo definidos éstos, por primera vez, en nuestra legislación mercantil.¹³

En definitiva en los epígrafes anteriores hemos destacado algunos de los factores más importantes que influyen sobre el nivel de concentración en el mercado. Ahora bien, debe quedar claro que éstos no pueden considerarse como exhaustivos ni se debe sacar la conclusión de que no existen otras fuerzas que actúan justamente en sentido contrario, impulsando hacia una fragmentación empresarial. Además, no es unánime —aunque sí mayoritaria— la opinión de que la tendencia natural en las economías capitalistas sea hacia un inevitable crecimiento de la integración empresarial.¹⁴

En cualquier caso, autores tan destacados como Remo Linda afirman que, en las grandes empresas, el fin de la maximización de beneficios ha dejado su lugar al del «crecimiento diversificado», y ello por las siguientes causas principales:

- a) el accionista no es ya “el rey” debido a la difusión de la propiedad mobiliaria;
- b) la vocación macroeconómica de las grandes firmas derivada del impacto causado en torno suyo por su existencia, por el lugar de emplazamiento, por sus iniciativas;
- c) la responsabilidad social que deriva de los hechos anteriores;
- d) las nuevas dimensiones, mundiales, de los espacios económicos determinan en el plano operativo la descentralización de la empresa en una multipropiedad de unidades productivas y centros de decisión;
- e) influencia de nuevas fuerzas económicas y sociales distintas de la propiedad del capital sobre la estructura y comportamiento de la empresa (directivos de la misma, tecnócratas, poderes públicos en sus diversas escalas, sindicatos, etc.) es cada vez mayor. Y estas nuevas fuerzas no tienen ninguna razón primordial para conseguir un fin de hacer máximo el beneficio, siendo el crecimiento diversificado la alternativa¹⁵».

13. Puede encontrarse un breve repaso cronológico de las disposiciones que, de alguna forma, han incidido en el proceso de concentración empresarial de nuestro país en RODRÍGUEZ ARIZA, L.: *Trabajo de investigación presentado en concurso a cátedra de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Granada*, Granada, 1992.

14. Véase, por ejemplo, BLAIR, J. M.: «Technology and Size». *American Economic Review*, Papers and Proceedings, vol. 38, núm. 2, págs. 121-152.

15. REMO LINDA: «Cocurrence Oligopolistique et Planification Concurrentielle Internationale». *Revista Economie Apliée de L.I.S.E.A.*, T. XXV, 1972. Citado por CAPELLA SAN AGUSTÍN, M.: *Op. cit.*, pág. 15.

También resulta claro que el impacto de los diversos factores mencionados sobre la concentración empresarial no es uniforme para todos los sectores industriales. Además cada uno de éstos ha sido el preponderante en distintas épocas. «Comparando la actual situación con la de hace setenta años, cuando los aumentos de la concentración tuvieron lugar a través de la formación de “trust”, a menudo con propósitos monopolísticos, las necesidades de investigación y desarrollo en algunas industrias parecen tener ahora una influencia muchos más significativa¹⁶».

Haciendo un esfuerzo de síntesis, podemos resumir en dos las fuerzas que han guiado a las empresas a la constitución de grupos: el intento de conseguir unos menores costes, a través de la búsqueda de economías de escala, mediante la utilización de la dimensión empresarial más cercana posible al óptimo; y la persecución de un mayor poder, que les permita la imposición de precios y condiciones.

3. Formas de concentración de empresas: el grupo de empresas

Consecuencia de las motivaciones anteriores, surge una gran diversidad de tipos de concentración de empresas, en tanto que las modalidades expansivas de éstas son múltiples y adoptan un amplio abanico de formas jurídicas o, simplemente, económicas. A veces, la vinculación o unión entre unidades económicas productivas asume la forma de la fusión o absorción entre ellas, apareciendo, por consiguiente, una sola entidad jurídica, distinta a las primitivas unidades individuales, ya que estas modalidades implican la disolución —y consiguiente desaparición— de todas ellas —caso de la fusión— o de todas menos una —caso de la absorción—. Otras veces, pueden concretarse en la creación de filiales en puntos estratégicos del mercado nacional o internacional, caso tan frecuente hoy día, no escapando a nadie la importancia creciente de las empresas multinacionales.

En cualquier caso, una catalogación exhaustiva de estas figuras se nos antoja una labor harto complicada, en tanto que la dinámica económica, cada vez más compleja, no deja de mostrar nuevas posibilidades, casi sin más limitación que la derivada de la propia imaginación humana.

Además, la terminología utilizada, propia de esta fenomenología, no puede considerarse, al menos desde nuestro modesto punto de vista, como suficientemente «terminada», pudiéndose detectar un cierto confucionismo en el empleo de vocablos que, queriendo representar figuras suficientemente conocidas, se utili-

16. UTTON, M. A.: *Op. cit.*, pág. 37.

zan con pluralidad de acepciones, al par que diferentes términos, aparentemente delimitadores de distintas realidades, pueden considerarse, en última instancia, como sinónimos. Si esto lo aderezamos con el aparente desuso de ciertas denominaciones que, en un cierto tiempo, pudieron considerarse de generalizada aceptación, junto al empleo, a veces abusivo, de barbarismos y/o neologismos con los que se quiere matizar determinados tipos de concentraciones, el panorama no resulta excesivamente alentador.

No obstante lo anterior, a efectos de una primera aproximación, podemos comenzar exponiendo la convencional y conocida tipología de concentración empresarial señalada por Hausman, la cual se basa en la distinción entre figuras reales —la concentración se realiza por medios patrimoniales—, jurídico-obligacionales —la vinculación es de tipo contractual— y combinaciones de las anteriores.

Entre las primeras, habría que señalar lo que genéricamente podría denominarse como «adquisición de empresas», bien con pérdida de la personalidad jurídica de las empresas integradas —fusiones— bien con el mantenimiento de la personalidad de, al menos, una de las intervinientes en el proceso —absorción.

Igualmente, dentro de estas figuras reales, habría que enclavar las concentraciones empresariales derivadas de la adquisición de participaciones o de la creación de nuevas entidades, pudiendo surgir en ambos casos relaciones de subordinación o de coordinación, al par que distintos tipos de dominio, entre los que suelen destacarse, como formas primarias susceptibles de ulteriores combinaciones, el dominio directo, el indirecto y el recíproco.

Además, en este tipo de figuras reales, podríamos incluir los *holdings* —terminología anglosajona—, *konzerms* —terminología alemana—, o sociedades de inversión mobiliaria, como agrupación de empresas surgida con la finalidad de proteger sus inversiones a través de una política de distribución de riesgos. Implica la existencia de una sociedad matriz o tenedora, cuyo activo está integrado por participaciones en empresas filiales o subtenedoras en número suficiente como para asegurarse su control económico. En cualquier caso, la tipología de *holdings* resulta en la realidad más compleja, pudiéndose distinguir: los *holdings* de control, como sociedad que poseyendo participaciones de sociedades productivas coordina la actividad de las mismas; los *holdings* de financiación, cuya actividad se basa en tomar a su cargo títulos de sociedades en formación con objeto de promoverlas; y *holdings* de inversión, cuya finalidad estriba en administrar una cartera perteneciente a diversos propietarios. Además, el *holding* resulta susceptible de ser puro, si su activo se limita a las participaciones en sus filiales, o mixto, si además posee su propia explotación productiva.

Entre las figuras jurídico-obligacionales cabe destacar el cartel y el trust. El primero supone una integración de empresas en sentido horizontal, en tanto que

éstas se sitúan en un mismo escalón de la producción, pudiendo versar el acuerdo sobre reparto del mercado, limitación del volumen de producción o sobre precio de ventas, detectándose una finalidad típicamente monopolística.

Con las mismas finalidades del cartel, pero con una organización más rigurosa que puede llegar hasta la creación de un fondo común de beneficios, se encuentra el «pool». Tampoco ha de confundirse el cartel, sindicato de productores, con las asociaciones de especuladores: «corners», si se trata de un número reducido, o «rings», si son grupos más amplios.

Por su parte, el trust agrega distintas empresas situadas en distintos estadios de producción, tratándose, por tanto, de una integración de tipo vertical. A través de la coordinación de los distintos escalones productivos se persigue un ahorro de costes, sin que puedan olvidarse, evidentemente, las ventajas derivadas de situaciones monopolísticas.

Frente o junto a la terminología hasta ahora utilizada —*holding*, cartel, trust— que podemos calificar como tradicional, parece imponerse otro conjunto de denominaciones —grupo, corporación, conglomerado, federación o club de empresas *keiretsu*, *jaebul*, etc.—, que intenta delimitar distintas realidades, y cuya precisión puede resultar a veces confusa, dependiendo fundamentalmente de la forma organizativa adoptada.

Podemos decir que el concepto más amplio es el de «grupo de empresas» que, en principio —posteriormente nos ocuparemos detalladamente de su conceptualización—, responde a la idea de un conjunto de éstas que, al menos potencialmente, se encuentra en la órbita de un determinado centro de decisión.

Cuando este grupo se articula a través de una sociedad matriz, propietaria de acciones de otras empresas, la cual, en su papel de accionista, más o menos pasivo, se ocupa de maximizar sus beneficios a través de la percepción de dividendos y ganancias de capital, estamos ante la figura del «*holding*».

Cuando estos *holdings*, como es lo normal, se integran por empresas dedicadas a actividades no relacionadas, aparece la figura del «conglomerado», cuyo objetivo principal podría concretarse en la disminución del riesgo financiero a través de la estrategia de diversificación no relacionada.

Por su parte, las «corporaciones», industriales o financieras, añaden al *holding* la nota de gestión común para todas las empresas controladas, con la finalidad, no sólo de maximizar la renta de sus carteras, sino de afianzar sus inversiones a través del control o participación efectiva en la gestión de las mismas, a través de la formulación de estrategias comunes, añadiendo valor al grupo y asegurando su po

sición en el mercado. No obstante, algunos autores utilizan el término «corporación» para referirse a la empresa dominante del grupo.¹⁷

Junto a estos *holdings*, conglomerados y corporaciones podemos encontrar, como dice el profesor Cuervo,¹⁸ «otras formas “blandas” de configurar grupos, como los cartels, federaciones y clubes de empresas independientes, que se constituyen para establecer acuerdos relacionados con la fijación de precios y el reparto de mercados; aunque a veces se extienden a actividades como aprovisionamiento o definición de estrategias. En ellos, a diferencia de los grupos comentados más arriba, puede existir o no un centro administrativo con funciones institucionales, relaciones externas y coordinación de investigaciones; centro cuyo papel puede llegar a enmascarar el verdadero objetivo de la agrupación».

En cuanto a los *keiretsu* y los *jaebul* o *chaebol*, frecuentemente referenciados por la importancia de alguno de ellos, responden a formas organizativas derivadas de las culturas japonesa y coreana, respectivamente, y, en consecuencia, de difícil implantación en sociedades como las occidentales. Los primeros, herederos de los *zaibatsu*, articulados normalmente por una empresa comercial, una industrial y una institución financiera, son básicamente «redes de participaciones cruzadas, alianzas y relaciones contractuales a largo plazo, con una historia y cultura común que cohesionarían las empresas más por reconocimiento mutuo de intereses que por controles formales».¹⁹ Por su parte, «los *jaebul* coreanos son un conjunto de empresas independientes, vinculadas por una oficina administrativa, financiera y de control único; son grupos de origen familiar, con un elevado grado de integración vertical y conglomeración».²⁰

3.1. Concepto de grupo

Sobre la base de lo anterior, podemos decir que, en cualquier caso, aunque las modalidades expansivas de las empresas sean múltiples y de muy variada índole y diferentes las tipologías organizativas que puedan adoptar, quizás el caso más corriente de vinculación sea el que aparece constituido por una pluralidad de empresas, en la que cada una de ellas conserva su independencia jurídica y donde las interpenetraciones multilaterales en los intereses respectivos se ejercitan a través de la posesión de paquetes de acciones o participaciones de una o varias de ellas

17. Vid. SANTOS ARRARTE, J. A.: *Grupos de Empresas y Mercado de Control*, Ed. Instituto Español de Analistas de Inversiones, Madrid, 1991, pág. 14.

18. CUERVO ARANGO, A.: «Las Corporaciones Industriales y Financieras», *Revista de Economía*, núm. 9, 2.º trimestre de 1991, pág. 26.

19. CUERVO ARANGO, A.: *Op. cit.*, pág. 27.

20. *Ibidem*.

en las demás, con lo que se asegura un control y orientación de las mismas acorde con su política económica y estrategia empresarial.

Surgen de esta forma los denominados «grupos de sociedades» o, mejor, «grupos de empresas», caracterizados por venir constituidos por un conjunto de ellas, vinculadas de tal manera que forman una sola unidad de carácter económico, quedando relegado a un segundo plano los contornos individuales determinantes de la personalidad jurídica de cada una de aquéllas, en tanto que actuantes bajo una dirección única.

Para el profesor Cuervo,²¹ los grupos han de cumplir, al menos, los tres requisitos siguientes:

- Unión de empresas como consecuencia de la toma de participaciones por parte de una sociedad matriz o dominante, que implica una relación de dependencia directa o indirecta.
- Unidad de administración, que conlleva la capacidad de influir en las decisiones de las empresas del grupo, aunque en algunos casos o períodos la empresa dominante o matriz tenga una actitud pasiva.
- Una lógica o proyecto de creación de valor, es decir, se presupone que el grupo se configura porque existen razones económicas que hacen que su existencia aporte valor a la simple suma de las empresas que lo forman, incluidas las posibles razones fiscales.

En cualquier caso, para la delimitación o identificación de los grupos de empresas se nos ocurren dos criterios o enfoques distintos:

1. De naturaleza económico-jurídica, basado en la existencia de una sola entidad de índole económica, centrado en la capacidad de control e influencia, esto es, en la existencia de una sola unidad de decisión lograda a través de vínculos de dominio y dependencia, con un sustrato jurídico, derivado de la capacidad de control que se consigue, básica pero no exclusivamente, por la tenencia de participaciones en distintas empresas.

2. Abordando el problema de la delimitación de los grupos de empresas desde una perspectiva formal, basada en la concepción agregativa del mundo económico y presentada a través de la teoría de conjuntos.

21. CUERVO ARANGO, A.: *Op. cit.*, pág. 25.

3.1.1. Delimitación económico-jurídica

Puede considerarse que, desde un punto de vista económico, el criterio delimitador de los grupos estriba en la existencia de una sola unidad económica que, como tal, actúa en el mercado. La unidad de decisión, por tanto, resulta consustancial a su existencia. Como señalan los profesores Gonzalo Angulo y Tua Pereda,²² «no es consustancial a la noción de grupo la manera de obtener la unidad de decisión, siempre que exista pluralidad de personas jurídicas».

Esta concepción del grupo como unidad económica es compartida por la generalidad de la doctrina, siendo ésta una de las notas distintivas fundamentales que permiten su discriminación de otro tipo de figuras nacidas de un proceso de concentración empresarial. «La empresa moderna y de cierto tamaño se puede configurar como un grupo de sociedades y de establecimientos que giran en torno a una sola unidad de dirección, por tanto, de control, y con una o varias propiedades. En muchas ocasiones el concepto de empresa se representa por lo que se conoce como “grupo”, dado que éste constituye una unidad financiera y de decisión, es decir, que puede ser defendido como unidad económica».²³

Para el profesor Peña Álvarez,²⁴ «los Grupos de Sociedades se pueden definir como aquel conjunto de sociedades que teniendo personalidad jurídica independiente forman una unidad económica. El concepto de unidad económica se debe entender en un sentido amplio, es decir, como unidad de decisión para todas las sociedades del grupo sin atender si los distintos procesos productivos que se desarrollan por las mismas debidamente integrados cierran o no un ciclo económico».

El profesor Condor²⁵ define el grupo «como un conjunto de empresas, diferenciadas jurídicamente, que constituyen una realidad económica, distinta de las partes que lo forman, con un único centro de decisión estratégico».

Este mismo autor,²⁶ no obstante tener en cuenta que «la primera característica del grupo de empresas es la inexistencia de una unidad jurídica, puesto que el grupo está formado por un conjunto de unidades (personas) jurídicas, no existien-

22. GONZALO ANGULO, J. A. y TUA PEREDA, J.: «El Grupo y el Conjunto de Consolidación». *Revista Técnica del ICJCE*, núm. 8, 1983, pág. 4.

23. BUENO CAMPOS, E.; CRUZ ROCHE, I. y DURÁN HERRA, J. J.: *Economía de la Empresa. Análisis de las Decisiones Empresariales*, Ed. Pirámide, Madrid, 1982, pág. 50.

24. PEÑA ÁLVAREZ, F.: «El Grupo de Sociedades: Su Problemática Fiscal». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núm. 25, julio-septiembre de 1978, pág. 109.

25. CONDOR LÓPEZ, V.: *Cuentas Consolidadas. Aspectos Fundamentales en su Elaboración*, Ed. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1988, pág. 56.

26. CONDOR LÓPEZ, V.: *Op. cit.*, págs. 51 y 52.

do tampoco unidad de financiación ni unidad de producción que, junto con la unidad de decisión, nos delimitan el concepto tradicional de empresa», entiende que «la nota diferenciadora y determinante para que un determinado conjunto de empresas forme un grupo está en la existencia de dirección unificada».

Planteada así la cuestión, evidentemente el problema estriba en determinar cuándo existe objetivamente dicha unidad de decisión. A tal efecto, la doctrina y organismos emisores de normas contables coinciden²⁷ en señalar tres situaciones que hacen presumir, por sí mismas, dicha dirección unificada:

- Participaciones financieras, en cuanto que a través de ellas se aseguran los vínculos de dominio-dependencia de los que derivan la unidad de decisión tratándose, sin duda, del criterio más claro y objetivo en la delimitación del grupo.
- Vinculaciones contractuales, de muy diverso tipo, pero que impliquen o puedan implicar, de hecho, situaciones de control.
- Vinculaciones personales, en tanto que las mismas personas, físicas o jurídicas, controlen distintas empresas.

En este contexto, pueden resultar esclarecedoras las siguientes palabras de profesor Cuervo:²⁸ «Se incluyen como empresas del grupo no sólo aquellas de las que se tiene una mayoría en el capital social, sino también a las que se presupone “*iuris tantum*” una capacidad de control directa o indirecta por parte de las anteriores, bien porque se posea una participación significativa en el capital, bien por que se establecen convenios, contratos, o porque se asuma la responsabilidad financiera, que supone de hecho una influencia determinante en sus decisiones. La dependencia, pues, no siempre se basa en las participaciones accionariales, está también los acuerdos comerciales, las redes de subcontratación, los acuerdos financieros —redes financieras— con intercambio o no de participaciones, las asociaciones y “pactos” explícitos o no, que implican un proceso de pérdida de libertad de las decisiones de la empresa.»

27. V. gr., vid.:

CUBILLO VALVERDE, C.: «Los Problemas Tributarios del Grupo de Empresas como Unidad», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núms. 20-21, abril-junio de 1975, pág. 358.

CHAMPAUD, C.: «Critères d'appartenance a un Groupe», en *Droit des Groupes des Sociétés*, Ed. Facultad de Derecho de Rennes, París, 1972, págs. 30-31.

GERARD, M.: «Dans l'attente de la 7 Directive», *Review Française de Comptabilité*, octubre d 1981, págs. 423-427.

28. CUERVO ARANGO, A.: *Op. cit.*, pág. 25.

Igualmente, el profesor Álvarez Melcón²⁹ entiende que «al hablar de grupo se hace necesario hablar de control, si bien este control no tiene por qué ser ejercido únicamente mediante la posesión de un determinado número de acciones en otra sociedad, por ejemplo. Siendo la búsqueda y constatación de ese control una tarea complicada». No obstante, sigue diciendo que «de los textos legales y de las opiniones que últimamente se van emitiendo, que están creando un cuerpo de doctrina, se deduce, cada vez con más fuerza, que la idea central del grupo está en el poder de decisión. Desde este punto de vista, existiría un grupo de sociedades cuando frente a una pluralidad jurídica exista una unión de dirección y de gestión».

A pesar de la importancia, puesta de manifiesto, que los procesos de concentración empresarial alcanzan en las modernas economías, en nuestro país ha destacado la inexistencia de normas mercantiles que regularan los grupos de empresas y la consolidación de sus estados contables. Hasta la promulgación de la Orden del Ministerio de Hacienda de 15 de julio de 1982³⁰ y de la Ley 13/1985³¹, tan sólo un conjunto de normas fiscales, con un objetivo claramente recaudatorio y de carácter voluntario, se ocupaban del régimen de declaración consolidada.

La nueva redacción del artículo 42 del Código de Comercio, establecida por la Ley 19/1989, al establecer la obligación de formular las cuentas anuales y el informe de gestión consolidados, define de forma indirecta el grupo cuando dicha obligación la establece si, siendo socio de otra sociedad, se encuentra respecto de ésta en alguno de los casos siguientes:

- a) Posea la mayoría de los derechos de voto.
- b) Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del Consejo de Administración.
- c) Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.
- d) Haya nombrado exclusivamente con sus votos a la mayoría de los miembros del Consejo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores.

29. ÁLVAREZ MELCON, S.: *Grupos de Sociedades. Cuentas Consolidadas. Imposición sobre el Beneficio*, Ed. Instituto de Planificación Contable, Madrid, 1978, pág. 9.

30. MINISTERIO DE HACIENDA: Orden de 15 de julio de 1982 por la que se aprueban las normas sobre la formación de las cuentas de los grupos de sociedades (B.O.E. de 30 de julio de 1982).

31. Ley 13/1985, de 25 de mayo, de coeficientes de inversión, recursos propios y obligaciones de información de los intermediarios financieros (B.O.E. de 25 de mayo de 1985).

A tales efectos, a los de la dominante se añaden los derechos de voto correspondientes a las dominadas o a personas que actúen por cuenta de alguna de ellas.

En el mismo sentido, el Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, al referirse a las cuentas consolidadas, considera que una empresa forma parte de un grupo «cuando ambas estén vinculadas por una relación de dominio, directa o indirecta, análoga a la prevista en el art. 42 del Código de Comercio para los grupos de sociedades, o cuando las empresas estén dominadas directa o indirectamente, por una misma entidad o persona física».

El propio Ministerio de Economía y Hacienda, a través del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, en el Real Decreto 1815/1991, sobre normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas, define (art. 1) el Grupo de Sociedades como el «formado por la sociedad dominante y por una o varias sociedades dependientes», de tal forma que quedan excluidas del grupo las empresas individuales. Posteriormente (art. 2), concreta —apoyándose en el citado art. 42 del Código de Comercio—, que «sociedad dominante es la sociedad mercantil que siendo socia de otra sociedad, mercantil o no, se encuentre con relación a ella en alguno de los casos siguientes:

- a) Posea la mayoría de los derechos de voto.³²
- b) Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros de órgano de administración.
- c) Pueda disponer, en virtud de los acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.
- d) Haya nombrado exclusivamente con sus votos la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores.

32. Este mismo Decreto dedica su artículo 3.º al «Cómputo de los derechos de voto», estableciendo:

1. Para determinar los derechos de voto se añadirán, a los que posea la sociedad dominante, los que correspondan a las sociedades dominadas por ésta o a otras personas que actúen en nombre propio pero por cuenta de alguna sociedad del grupo.
2. A efectos de lo previsto en el número anterior se tendrá en cuenta lo siguiente:
 - El número de votos que corresponde a la sociedad dominante, en relación con las sociedades dependientes indirectamente de ella, será el que corresponda a la sociedad dependiente que participe directamente en el capital social de éstas.
 - El número de votos que corresponden a la sociedad dominante, cuando concurren simultáneamente dominio directo e indirecto sobre una misma sociedad dependiente se determinará por la suma de los porcentajes nominales derivados de cada uno de estos tipos de dominio.

Este supuesto no dará lugar a la consolidación si la sociedad cuyos administradores han sido nombrados está vinculada a otra en alguno de los casos previstos en las dos primeras letras anteriores.

En consecuencia, entiende por sociedades dependientes «aquellas que se encuentren en relación a la dominante en alguno de los supuestos establecidos en los apartados a) a d) del número anterior, así como las sucesivamente dominadas por éstas, cualquiera que sea su forma jurídica y con independencia de su nacionalidad».

Por último, y sobre la base de lo anterior, convendría deslindar la figura de los grupos de empresas con otras formas jurídicas que pudieran prestarse a confusión, tales como las asociaciones y uniones de empresas, las entidades de inversión colectiva o las agrupaciones de interés económico.

Las Asociaciones y Uniones de Empresas están reguladas por la Ley del mismo nombre, de 28 de diciembre de 1963 y la Orden para su cumplimiento, de 25 de enero de 1964. Las «sociedades de empresas» suponen la plena autonomía de aquellas que la forman, tratándose únicamente de mejorar los medios de producción o la promoción de ventas, no pudiendo ninguno de los socios poseer más de un tercio del capital. Por su parte, las «agrupaciones temporales de empresas» son asociaciones limitadas en el tiempo con el fin de lograr una actividad determinada. En ambas, por tanto, no existe dominio, nota consustancial al grupo.

En cuanto a las entidades de inversión colectiva, ya sean sociedades o fondos de inversión mobiliaria, se encuentran reguladas inicialmente por Ley de 26 de diciembre de 1958 y el Decreto de 30 de abril de 1964, estribando su finalidad en la canalización del ahorro colectivo en el mercado de valores, con un claro objetivo financiero de limitación de riesgos a través de la diversificación de activos, sin que ello implique control en la dirección de las empresas objeto de inversión. Además la cuantía de dichas participaciones se encuentra limitada,³³ de tal forma que, en la actualidad, la Ley 46/1984, reguladora de las instituciones de inversión colectiva, modificada parcialmente por la Ley 24/1988 del mercado de valores, fija el tope máximo de dichas inversiones al 5 por ciento de los activos en valores emitidos o avalados por la misma entidad, y al 15 por ciento en valores emitidos o avalados por entidades de un mismo grupo.

Por último, las «agrupaciones de interés económico», recientemente reguladas por Ley 12/1991, de 29 de abril, con propia personalidad jurídica y sin ánimo de lucro, tiene por finalidad «facilitar el desarrollo o mejorar los resultados de la

33. Históricamente, dichos límites han sido modificados reiteradamente, pero siempre a la baja.

actividad de sus socios», no pudiendo sustituir la actividad de sus miembros, en cuya consecuencia su objeto social tendrá que ser siempre auxiliar a la misma. Además, queda expresamente regulado (art. 3,2) que «la Agrupación no podrá poseer directa o indirectamente participaciones en sociedades que sean miembros suyos, no dirigir o controlar directa o indirectamente las actividades de sus socios o de terceros», con lo que su diferenciación del grupo queda suficientemente patente.

3.1.2. Delimitación formal

En una concepción formal del mundo económico, éste puede ser entendido, al menos desde una perspectiva estática, como el agregado global resultante de la conjunción de los elementos primarios de la actividad de esta naturaleza, bienes y agentes económicos, al par que éstos se articulan en el marco de unidades de tal índole.³⁴

En cualquier actividad de naturaleza económica podemos distinguir dos tipos primarios de elementos integrantes. De una parte, tenemos los bienes y servicios que se generan y demandan, formando parte del mundo económico en cuanto que conjunto de elementos vinculados entre sí para la producción y el consumo. Dentro de ellos, el profesor Mattessich³⁵ distingue entre objetos económicos reales —bienes y servicios— y objetos económicos financieros —derechos—³⁶. Ambos participan, en calidad de sujetos, en la actividad económica, constituyendo elementos primarios de la misma.

Como tales elementos primarios, pueden ser considerados como agregados, aun en su consideración de conjuntos unitarios, puesto que gozan de las características definidoras de los mismos.³⁷ De tal forma, pueden conceptuarse como agregados no vacíos de primer orden y, por ello, de máxima homogeneidad, en cuanto que pertenecen a un mismo género.

Al margen de esta consideración unitaria de los objetos económicos, cabe la posibilidad de agrupación de los mismos, de tal manera que conformen subcon-

34. Vid. REQUENA RODRÍGUEZ, J. M.: *La Homogenización de Magnitudes en la Ciencia de la Contabilidad*, Ed. Trivium, Madrid, 1986, cap. III; o bien RODRÍGUEZ ARIZA, L.: *La Agregación en Contabilidad*, Ed. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1990, cap. II.

35. MATTESSICH, R.: *Accounting and Analytical Methods*, R. D. Irwin Inc., Homewood, Illinois, 1964, pág. 36.

36. Éstos deben ser entendidos en un sentido amplio, incluyéndose como tales, a modo de ejemplo, títulos valores en general, débitos, créditos, etc.

37. Vid. RODRÍGUEZ ARIZA, L.: *Op. cit.*, epíg. 1.2.1.2.

juntos dentro del conjunto total de bienes económicos. A tal fin, y puesto que un subconjunto no es más que una reunión de elementos dotados de ciertas propiedades comunes a todos, es necesario especificar la característica o el criterio a seguir que permita el establecimiento y delimitación de los mismos. Y puesto que nos encontramos ante bienes calificados como «económicos», es lógico que la relación de homogeneidad que deben satisfacer, en aras a la posibilidad de su agrupación coherente, haya de gozar de tal naturaleza. Si la cualidad de económico de un bien depende, fundamentalmente, de su capacidad o aptitud para la satisfacción de necesidades y deseos humanos, resulta patente la imposibilidad de definir de forma unívoca tal relación de homogeneidad económica, pues dependerá de quién la defina, cómo se defina e, incluso, del grado de homogeneidad que se persiga.³⁸

De esta forma, nada impide que, si tenemos en cuenta que ciertos grupos de bienes comparten muchas de sus características, presentando en las restantes diferencias menores, podamos agruparlos homogéneamente y agruparlos conjunta y racionalmente, de tal forma que, de los estudios que podamos llevar a cabo, obtengamos conclusiones válidas.

Por tanto, queda claro que los agregados primarios de la actividad económica son susceptibles de posteriores agregaciones en base a determinadas relaciones de homogeneidad económica; relación de homogeneidad que permite definir al nuevo conjunto resultante por comprensión. O de otra forma, podemos dividir al conjunto total de bienes económicos (B) «en forma tal que la partición obtenida nos determina un conjunto cociente cuyos elementos son las clases de equivalencia definidas por la relación de homogeneidad económica sobre B».³⁹ Estas clases de equivalencia, o agregados de segundo orden de la actividad económica, como subconjuntos que son, han de cumplir las condiciones comunes a todo conjunto,⁴⁰ lo cual implica que los objetos económicos integrantes de cada subconjunto hayan de estar adecuadamente definidos y que, para cada uno de estos objetos, no exista otra alternativa que la de pertenecer o no a un determinado subconjunto. Además, tal como se desprende de su propia definición, resulta patente que el agrega-

38. Tengamos en cuenta que un conjunto homogéneo es aquel formado por elementos de igual naturaleza y condición o, de otra manera, el conjunto entre cuyos elementos puede establecerse una relación de igualdad, de tal forma que el subconjunto de objetos económicos de máxima homogeneidad susceptible de consideración es, como ha quedado dicho, cada uno de tales objetos. No obstante, no es necesario llegar a tales extremos en la formación de estos subconjuntos, resultando suficiente, a tal fin, cualquier relación de homogeneidad económica que pueda establecerse, si bien, claro está, los agregados resultantes, aunque homogéneos, no lo serán en tal grado.

39. REQUENA RODRÍGUEZ, J. M.: *Op. cit.*, pág. 40.

40. Véase, al respecto, la obra de REY PASTOR, J. y otros: *Análisis Matemático*, vol. I, Ed. Kapelus, Buenos Aires, 1958, pág. 2.

do consecuente de la unión de todos ellos no será sino el mismo conjunto de todos los bienes económicos (B).

En cualquier caso, si bien han quedado conceptuados los objetos económicos como agregados primarios de la actividad económica, resulta obvio que ésta no sería posible ni tendría sentido sin la intervención del hombre, máxime cuando, como «actividad», debe ser desarrollada por alguien y, por ende, su calificación de «económica» deriva de tal participación. Así, «cabe considerar al hombre, pues, como ente natural aislado, en su función de elemento vinculado a la interacción económica, como “agente económico” colaborador de la misma en funciones varias, cuya realización lleva a cabo integrado en unidades sociales de diferentes órdenes».⁴¹

Precisamente, el vocablo «agente»⁴² hace referencia a una causa activa, a lo que tiene poder para producir un efecto por serle inherente la capacidad de obrar, viniendo ésta concretada, dentro del marco de la actividad económica, en el desempeño de funciones varias que, aunque un plano meramente colaborador, resultan vitales a la misma.

Cualquier agente económico, como ente individual aislado, puede ser considerado como elemento integrante del conjunto global formado por todos ellos y, de esta forma, como conjunto unitario, gozar de todas las características diferenciadoras de un agregado de primer orden, en este caso económico, susceptible de integración en agregados de orden superior, al igual que sucedía con los objetos de tal índole.

Esta intervención humana en la actividad económica no es llevada a cabo, salvo en raras ocasiones, en forma individual y aislada, sino que se desarrolla en el seno de entes sociales, naturales o creados por el propio hombre, denominados «unidades económicas». Efectivamente, el hombre es un ser eminentemente social, que tiende a vivir en comunidad aún en las formas más primitivas de su existencia. Tal vida en común se desarrolla, en su marco más elemental, en el ámbito de grupos primarios,⁴³ especialmente, aunque no en exclusividad, en la familia. Estos grupos, además de atender necesidades psicológicas y sociológicas de los individuos, contribuyen a la estabilidad del orden social, ya que permiten a los sujetos integrantes mantener su equilibrio personal y desarrollar adecuadamente sus norma-

41. REQUENA RODRÍGUEZ, J. M.: *Op. cit.*, pág. 38.

42. Del latín «*agentem*», de *agere*, hacer.

43. «La intimidad, las relaciones inclusivas e intrínsecamente valoradas, y los valores comunes que derivan de la experiencia dentro del propio grupo son los rasgos principales del grupo primario.» CHINOY, E.: *La Sociedad. Una Introducción a la Sociología*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1974, pág. 123.

les roles sociales. De ello se desprende que no sólo resulta posible la agrupación de agentes económicos en subconjuntos, sino que es en el marco de tales agregados donde alcanzan su grado máximo de desarrollo y aptitudes para el desempeño de las funciones que les son propias.

Es lógico suponer que la más antigua y natural manifestación de este tipo de agrupación viene constituida por la familia, frecuentemente definida como unidad social básica, en la que pueden encontrarse todos los elementos necesarios para la subsistencia y desarrollo humano. De hecho, antiguamente, la familia se constituía en el marco exclusivo donde se desarrollaba toda la actividad económica, conjugándose en ella las estructuras de producción y consumo, circunstancia que aún hoy puede detectarse, si bien excepcionalmente, en el medio rural.

De esta forma, podemos ver cómo se combinan en la familia objetos y agentes económicos, lo que nos permite concluir que, además de constituir agregados primarios, de máxima homogeneidad del mundo económico, siendo ambos, por separado, susceptibles de agrupación, bien sea en clases de equivalencia o en algún tipo de grupo humano, también pueden combinarse entre sí, formando agregados económicos de orden superior o unidades económicas, en cuyo marco tiene lugar el desenvolvimiento de la actividad de tal naturaleza.

En este mismo sentido, el profesor Requena⁴⁴ señala cómo «objetos y agentes económicos, pues, constituyen elementos primarios de la actividad económica, participando en ella como sujetos o como medios colaboradores, respectivamente. Ambos, bienes y agentes, son susceptibles de agrupación para integrarse en subconjuntos del mundo económico tal que, bajo la denominación de unidades económicas, constituyen el marco en donde tiene lugar tal actividad, las cuales pueden también integrarse en unidades de orden superior».

Adquieren las unidades económicas, pues, el carácter de agregados de tal naturaleza, en tanto que conjuntos formados por la unión de objetos y agentes económicos, o bien, aun cuando sólo estuvieran integradas por uno de estos elementos, en cuanto que conjuntos unitarios, alcanzarían tal conceptualización. Tales agregados desempeñan un papel básico en la actividad económica, puesto que, como ha quedado dicho, constituyen el marco en que tal actividad tiene lugar, participando en ella misma.

Pudiera parecer, en principio, que existe contradicción al definir unas «unidades» como «agregados»; no obstante, ambos conceptos no son contradictorios ni, por supuesto, excluyentes, puesto que precisamente podemos entender a la unidad como el mínimo agregado, no vacío, de máxima homogeneidad.

44. REQUENA RODRÍGUEZ, J. M.: *Op. cit.*, pág. 38.

En este caso, al emplear el vocablo «unidad» —concretamente «unidad económica»— al referirnos a empresas o familias, no se pretende con ello indicar que la composición de tales entes responda a una interpretación unitaria, es decir, que vengan formadas por un solo elemento, ya sea agente u objeto económico, aunque así pudiera suceder, sino que se dice que la empresa o la familia conforman una unidad queriendo indicar, de este modo, que se trata de conjuntos ordenados de medios destinados a un fin, perfectamente individualizables, inconfundibles y discriminables de otros agregados similares.

Pero, además, si aceptamos, tal como propone el profesor Bueno Campos,⁴⁵ la concepción de sistema como «conjunto de elementos ordenados de acuerdo con las normas de cierta estructura y relacionados para el cumplimiento de ciertos objetivos, sobre la base de determinadas funciones características y cuyo logro se puede conocer a través del análisis de la sucesión de estados en que se puede estudiar el sistema», resulta fácil concebir la unidad económica como un sistema, máxime cuando ésta, como sigue diciendo el citado autor, viene compuesta por un «conjunto de elementos o factores humanos, técnicos y financieros, localizados en una o varias unidades físico-espaciales o centros de gestión y combinados y ordenados según determinados tipos de estructura organizativa».

Por otra parte, consideramos, tal como hace el profesor Requena,⁴⁶ «que en las unidades económicas de consumo, al igual que en las de producción, se configuran las dos estructuras, de producción y de consumo, como “todos” independientes en relación a sus partes —elementos que las integran y relaciones entre los mismos— y “partes” en relación a la unidad económica a la que corresponden —estructuras y relaciones entre ellas— que, de tal forma, queda definida como sistema».

Según todo lo anterior, adquieren, pues, las unidades económicas, de producción o consumo, la más amplia consideración de agregados-sistemas, en tanto que conjuntos, combinaciones o agregados de partes —objetos y/o agentes económicos— interrelacionados de alguna forma, tal que constituyen un todo unitario.

Esta concepción de las unidades económicas como agregados-sistemas, en tanto que conjuntos resultantes de la unión de otros interrelacionados, conlleva a que pensemos en la posibilidad de encontrarnos ante un potencial efecto de sinergia agregativa,⁴⁷ al poder resultar el todo más que la simple suma de sus partes, siguiéndose propiedades distintas a las que cabría esperar de la adición de las de sus

45. BUENO CAMPOS, E.: «El Grupo de Sociedades como Unidad Económica», *Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública*, julio-agosto de 1975, pág. 721.

46. REQUENA RODRÍGUEZ, J. M.: *Op. cit.*, pág. 43.

47. Véase a este respecto: RODRÍGUEZ ARIZA, L.: «El proceso sinérgico de agregación en Contabilidad», *Revista Técnica Contable*, núm. 470, febrero, 1988, págs. 98-100.

partes integrantes; problema que se hace más patente al constituirse el ser humano, en su condición de agente colaborador, en uno de los elementos básicos en la composición de tales unidades.

Al margen de tales consideraciones, cabe señalar la factibilidad de integración de unidades económicas entre sí, configurando nuevos agregados de orden superior, como pueden ser, de hecho, los grupos de empresas o las nuevas unidades derivadas de la fusión o absorción de dos o más de ellas. Es precisamente la consideración, antes mencionada, del grupo de sociedades como conjunto de empresas y, a la vez, como unidad económica la que permite, sin mayores dificultades, su tipificación como agregado económico, en tanto que conjunto resultante de la unión de varios subconjuntos o empresas; o bien si se prefiere, en terminología del profesor Mattessich, como agregado integrado por objetos y agentes económicos, de tal manera que conforman un todo armónico, susceptible de consideración independiente a la de sus partes componentes, y en donde pueden detectarse problemas sinérgicos análogos a los existentes en el resto de unidades económicas.

Igualmente, al encontrarse, por definición, sus elementos interrelacionados, puede ampliarse esta conceptualización a la de sistema, en cuyo caso, un grupo de sociedades puede ser entendido como el sistema resultante de la conjunción de una pluralidad de subsistemas, o empresas vinculadas, de tal manera que conforman un todo armónico.

No resulta difícil, bajo esta concepción, formalizar la noción de grupo de sociedades de manera análoga a la que el profesor Requena⁴⁸ utiliza para el universo económico total. De esta forma, cualquier grupo de sociedades vendrá integrado por un conjunto de unidades económicas (U_i), subconjuntos incluidos en el conjunto total representativo de todas las unidades económicas ($U = \{u_1, u_2, \dots, u_n\}$):

$$G_i = \{u_1, u_2, \dots, u_n\} \quad (1)$$

siendo n ($n \leq m$) el número de empresas interrelacionadas que conforman el grupo

A su vez, cada una de dichas unidades económicas (U_i) resultará de la agregación de un conjunto de elementos (x), tales que o bien forman parte del agregado total de bienes económicos (B) o bien integran el de todos los agentes económicos (A):

$$u_i = \{x : x \in B \text{ ó } x \in A\} \quad (2)$$

48. REQUENA RODRÍGUEZ, J. M.: *Op. cit.*, págs. 38-40.

debiendo cumplirse que:

$$(u_j \cap B) \cup (u_j \cap A) \neq \emptyset \quad (3)$$

puesto que:

$$B \cap A \neq \emptyset \quad (4)$$

Por otro lado, el conjunto representativo de todas las unidades económicas (U) vendrá compuesto por todos los bienes y agentes económicos que, a su vez, integran el mundo económico total (M), tal que:

$$U = \{b_i, a_i : b_i, a_i \in M; i = 1, 2, \dots, \gamma\} \quad (5)$$

No quiere ello decir que el conjunto resultante de la unión de los diversos grupos de sociedades que pudieran conformarse coincida con el representativo del mundo económico (M) o con el integrado por todas las unidades económicas (U), ya que, como fácilmente cabe entender, existirán unidades económicas, pertenecientes a dichos conjuntos, U y M, no integradas en ningún grupo de sociedades, a la vez que otras formarán parte de dos o más de ellos (multi-grupos).

Tan sólo cabe desprender que tales grupos de sociedades constituyen subconjuntos incluidos dentro del conjunto total de partes que puedan establecerse en los anteriormente mencionados, tal que:

$$G_i \subset U \quad (6)$$

$$G_i \subset M \quad (7)$$

subconjuntos integrados por unidades económicas vinculadas entre sí de tal forma que constituyen, como ya quedó establecido, verdaderas unidades de carácter económico.

Así, se conciben los grupos como agregados globales o «todos», conformados por una pluralidad de agregados de distintos órdenes, los cuales se superponen y relacionan entre sí, resultando un conjunto armónico, aunque complejo en cuanto a su composición e imbricaciones entre sus partes integrantes.

De esta concepción pueden derivarse valiosas conclusiones, al no ser sino consecuencia de procesos de agregación o integración de partes en un todo. Así, por ejemplo, pueden resultar de aplicación a los grupos de empresas (todos) y a las unidades económicas que los integran (partes), las siguientes palabras de los

profesores Johnson, Kast y Rosenzweig,⁴⁹ quienes, citando a Thomas Hopkins, entienden que «la teoría vitalista de la deducción o razonamiento filosófico propone los siguientes puntos:

1. El todo es primario y las partes son secundarias.
2. La integración es la condición de la interrelacionalidad de las muchas partes dentro de una.
3. Las partes así constituidas forman un todo indisoluble en el cual ninguna parte puede ser afectada sin afectar todas las otras partes.
4. El papel que juegan las partes depende del propósito para el cual existe el todo.
5. La naturaleza de la parte y su función se derivan de su posición dentro del todo y su conducta es regulada por la relación del todo a la parte.
6. El todo es cualquier sistema o complejo o configuración de energía y se conduce como una pieza única, no importando qué tan complejo sea.
7. La totalidad debe empezar como una premisa y las partes, así como sus relaciones, deberán evolucionar a partir del todo».

Además, como expone el profesor Lange,⁵⁰ «según la teoría del materialismo dialéctico, la existencia de tales todos está relacionada con la naturaleza dialéctica de los procesos de desarrollo. En un sistema que constituye un todo —como el grupo de empresas— aparecen contradicciones que impiden al sistema permanecer en estado inmutable. Las contradicciones del sistema inducen cambios que llevan a un reajuste que hace que las contradicciones desaparezcan. Pero estos mismos cambios abren el camino a nuevas contradicciones, las cuales, a su vez, inducen nuevos cambios, etc. Como resultado, los todos nunca pueden permanecer en estado inmutable; deben cambiar constantemente. Los cambios, sin embargo, muestran una dirección definida; en otras palabras: presentan un proceso de desarrollo. En el curso del desarrollo, los todos individuales se combinan en sistemas más complejos, en todos de “orden mayor”, los cuales exhiben nuevas propiedades y nuevos modos de acción que hasta ese momento no existían. De este modo, aparecen nuevas propiedades (nuevas “cualidades”) y nuevos modos de acción (nuevas leyes de conducta) en el curso del desarrollo dialéctico».

Por tanto, la tipificación del grupo de empresas como agregado-sistema o, lo que es igual, como un todo, lleva implícita su consideración dinámica, en cuanto que los todos nunca pueden permanecer inmutables, sino en un proceso de cambio continuo, tal como se desprende de las anteriores conclusiones del profesor Lange. Pero, además, las distintas partes integrantes de este todo, las unidades

49. JOHNSON, R. A.; KAST, F. E. y ROSENZWEIG, J. E.: *Teoría, Integración y Administración de Sistemas*, Ed. Limusa-Wiley, México, 1966, pág. 111.

50. LANGE, O.: *Los Todos y las Partes. Una Teoría General de Conductas de Sistemas*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1975, pág. 7.

económicas, al gozar de cuantas características definen a los agregados, o, si se prefiere, como todos de orden inferior que se combinan e integran hasta conformar aquél, también presenta una continua movilidad, tanto en lo que se refiere a su propia actividad endógena como a sus relaciones con otros agregados, fruto de lo cual el sistema total se enriquece, apareciendo en él, por concurrencia de procesos sinérgicos agregativos, nuevas propiedades y leyes de conducta.

Concluir diciendo que esta consideración formal de los grupos de empresas permite su comprensión como un fenómeno real, enmarcado en el mundo económico, que se configura, no como una tipología particular o un fenómeno especial que haya de ser analizado bajo la perspectiva de tal excepcionalidad, sino como consecuencia de uno de los distintos estadios agregativos que, desde los elementos primarios de la actividad económica, objetos y agentes, conducen a la consideración global del mundo económico. Consecuentemente, dichos grupos de empresas no son más que agregados económicos, gozando de sus mismas características y peculiaridades, y, por tanto, deben ser analizados bajo la misma perspectiva que, por ejemplo, las unidades económicas individuales que los configuran, huyendo de las especulaciones que intentan ver en los mismos algo más que lo anterior. Desde un punto de vista formal, la composición y fenomenología que se desarrolla en tales entes no difiere sustancialmente de las de sus unidades integrantes, por lo que sería de esperar que el método utilizado para su captación, a efectos de información contable, tampoco lo hiciera. En adelante, intentaremos comprobar hasta qué punto dicha presunción es correcta.

CAPÍTULO II

LA CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS CONTABLES

Ante el hecho de la vinculación de un gran número de empresas que se produce en las economías actuales, proceso cuya veracidad queda contrastada empíricamente, la Contabilidad, en su función de representar lo más objetiva y rigurosamente posible la realidad económica, no podía permanecer indiferente, habiéndose desarrollado, dentro de su cuerpo teórico, toda una disciplina al respecto: la que se ha venido en denominar «Consolidación, Integración o Agregación de Estados Contables».

Evidentemente, la concentración de una pluralidad de unidades económicas suscita un amplio abanico de cuestiones de todo tipo: jurídicas, fiscales, organizacionales, etc., si bien, dada la naturaleza del presente trabajo, sólo contemplaremos aquellos aspectos que consideremos necesarios en aras a clarificar la problemática de la agregación contable en este campo.

La Consolidación Contable se refiere, esencialmente, al tratamiento de tal naturaleza que suscitan determinados problemas que surgen en el deseo de agregar los estados económico-financieros de un conjunto de empresas, jurídicamente independientes unas de otras, pero, al menos desde un punto de vista económico, integradas en un mismo grupo de decisión; esto es, un grupo de empresas, el cual, como hemos visto, resulta susceptible de consideración como unidad económica de orden superior.

I. Finalidad de la consolidación

Esta concepción, estudiada en el capítulo precedente, del grupo de empresas como unidad económica de orden superior, como agregado-sistema que se conforma en el mundo económico total merced a los distintos procesos agregativos que en él tienen lugar y, como tal, susceptible de consideración y análisis unitario,

como «todo» frente a la pluralidad de sus «partes» integrantes, no resulta, en modo alguno, baladí, puesto que de ella deriva, en definitiva, la filosofía, la base lógica de trabazón deductiva, que debe imperar en todo el tratamiento contable cuyo conocimiento suscita.

Como dice el profesor Condor,¹ «al interpretar estados contables consolidados, así como al analizar las normas relativas a la elaboración de cuentas consolidadas, es necesario tener presente cuál es la filosofía inspiradora de las mismas, ya que... el tratamiento que se da a algunos aspectos de la problemática de consolidación no sólo es distinto en cuanto a procedimientos, sino que su planteamiento cambia radicalmente si se parte de la idea de que la información se destina preferentemente a los accionistas de la sociedad que está a la cabeza del grupo, o bien si se pretende reflejar la realidad compleja del grupo como unidad económica».

Efectivamente, en la doctrina sobre Consolidación de Estados Contables puede observarse una dualidad de puntos de vista, financiero y económico, en torno a la finalidad que la misma debe alcanzar,² derivándose de ello todo un conjunto de contradicciones que, en la práctica, se evidencian de forma palpable, dando lugar a un cierto confusionismo que, desde nuestro modesto punto de vista, no tiene razón de ser si se analiza detenidamente la naturaleza del problema a resolver.

1.1. La consolidación como Extensión de las Cuentas de los socios propios de la Empresa Dominante

La primera de estas concepciones, de origen anglosajón, entiende la consolidación de estados contables como un proceso de extensión de las cuentas de los socios propios de la sociedad dominante. «Todos los tipos de estados contables, sean consolidados o en otra forma, muestran la situación del grupo desde el punto de vista de los accionistas de la sociedad holding³».

Las principales implicaciones de esta concepción, cuyo eje radica en la existencia de un interés financiero, podrían resumirse en las siguientes:

1. CÓNDROR LÓPEZ, V.: *Op. cit.*, pág. 45.

2. El profesor Gerard considera lógica esta divergencia sobre la base de la distinta estructura que presenta la generalidad en grupos en los Estados Unidos, donde la propiedad suele estar más concentrada, y Europa, más repartida. GERARD, M.: *Op. cit.*, págs. 423-427.

3. ROBSON, T. y DUNCHAN, S. M.: *Holding Companies and their Subsidiaries and other Groups Accounts: Principles and Procedures*, Ed. Gee and Cie, Londres, 1969 (Citado por CÓNDROR LÓPEZ, V.: *Op. cit.*, pág. 45).

1. *Necesidad de la consolidación.* Se cuestiona la necesidad de la elaboración de estados consolidados, puesto que éstos no son sino extensión de los de la dominante. Tan sólo en aquellos casos en que la situación económico-financiera de la matriz se patentice mejor a través de las cuentas consolidadas que de las individuales, tendrá sentido la elaboración de aquéllas.

2. *Intereses minoritarios.* Los accionistas minoritarios de las filiales son asimilados al resto de acreedores de la matriz, figurando como tales en el balance consolidado. A nuestro juicio, tal práctica no puede ser catalogada sino como incorrecta, puesto que los accionistas minoritarios han de ostentar, ante todo, esa consideración, la de accionistas, formando parte del neto patrimonial, independientemente del porcentaje de participación que posean. Otras posturas, por convenientes que en ocasiones pudieran ser, distorsionarían la realidad. Como dice el profesor Sapienza,⁴ «situar la minoría entre acreedores y accionistas es similar a enviarla al limbo».

3. *Empresas a consolidar.* Por la preponderancia del derecho de propiedad, la consolidación sólo tendrá lugar en grupos donde existan relaciones de dominio entre dominante y dominada/s, esto es, cuando se posea más del 50 por ciento del capital de las sociedades vinculadas. En consecuencia, únicamente tendrá sentido aplicar el denominado método de integración global.

1.2. La consolidación sobre la base de la Consideración Unitaria del Grupo de Empresas

Esta segunda concepción, seguida fundamentalmente en Europa, encuentra su fundamentación en la premisa económica de considerar al grupo de empresas como unidad o, si se prefiere, como entidad,⁵ de tal forma que «la necesidad de efectuar esta consolidación no surge por el mero hecho de la posesión de participaciones unilaterales o mutuamente entre una serie de empresas, sino porque el conjunto de ellas forman una nueva unidad de decisión, la cual requiere una información que si bien se encuentra contenida en los estados financieros de las diferentes empresas, no es válida a los fines pretendidos, sin someter dichos estados a un proceso de integración... Así, pues, la consolidación es necesaria, bajo nuestro punto de vista, cuando la información con que cuenta el órgano de gestión del

4. SAPIENZA, S. R.: «The Divided House of Consolidations». *The Accounting Review*, julio de 1969, pág. 505.

5. La American Accounting Association considera la entidad como «un área de interés económico para una sociedad o un grupo». AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION [AAA]: «Concepts and Standards Study Committee». *The Accounting Review*, vol. 1964, pág. 358.

grupo, obtenida a partir de los estados financieros de las distintas empresas, no es válida para los objetivos deseados».⁶

Es más, a nuestro juicio, esta concepción no deriva de la conveniencia de poseer una información más completa que la que derivaría de la emanada por las distintas empresas individuales integrantes del grupo, sino que responde, como hemos intentado demostrar, a la propia naturaleza del fenómeno. Si nos encontramos con una unidad económica de orden superior —el grupo de empresas—, que no puede entenderse por la mera adición de sus partes integrantes, resulta lógica y coherente la necesidad de obtener unos estados contables autónomos, llamados consolidados, que recojan la información global sobre la misma, exclusiva forma de obtener una representación unitaria capaz de proporcionar la imagen fiel del grupo.

De esta forma, como consecuencia de los procesos de agregación contable antes comentados, obtendremos, a partir de los estados representativos de una serie de unidades económicas, nuevos agregados de orden superior, o estados contables consolidados, los cuales, para el profesor Álvarez Melcón,⁷ «tienen por fin presentar, como si se tratase de una única unidad económica, la situación patrimonial y los resultados de un conjunto de sociedades, jurídicamente independientes, pero dependientes económicamente de una de ellas, que es la que tiene el control y la dirección del grupo. Para dicho fin, en contabilidad, se estudia la técnica de la consolidación, técnica que nos permitirá agregar los balances y cuentas de resultados de todas las sociedades del grupo, al objeto de establecer los balances y las cuentas de resultados consolidados del conjunto».

Igualmente, en Francia, el Conseil National de Comptabilité⁸ considera que «las cuentas consolidadas tienen por objeto presentar la situación financiera y los resultados de la unión constituida por una sociedad y las ligadas a ella como si fueran una única entidad».

Efectuando un paralelismo con las consideraciones efectuadas al analizar la consolidación como extensión de las cuentas de los socios propios de la empresa dominante, podríamos decir que, en esta concepción:

1. *Necesidad de la consolidación.* En tanto que la imagen fiel del grupo, considerado como unidad económica, no puede obtenerse más que en su consideración

6. CAÑIBANO CALVO, L. y CEA GARCÍA, J. L.: *Op. cit.*, pág. 24.

7. ÁLVAREZ MELCÓN, S.: «Introducción al Estudio de las Cuentas Consolidadas de los Grupos de Sociedades», en ÁLVAREZ MELCÓN, S. y SAEZ TORRECILLA, A.: *Contabilidad General*, Ed. Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid, 1976, pág. 473.

8. CONSEIL NATIONAL DE COMPTABILITE: «Projet de Rapport sur la Consolidation des Bilans et des Results». Documento núm. 25, anexo al núm. 48, París, 1981, pág. 7.

global, se hace necesario elaborar las cuentas que muestren su situación y evolución. Así, en la Séptima Directiva de la Comunidad Económica Europea puede leerse «... que las cuentas anuales en las sociedades que forman parte de un grupo no pueden por sí mismas dar una imagen fiel de su situación; que a este efecto, deben establecerse cuentas del grupo para proporcionar una imagen fiel de la unidad económica que es el grupo ...»⁹.

Análogamente, el profesor Montesinos¹⁰ entiende que los estados contables individuales de las sociedades que integran el grupo «no ofrecen una información del conjunto surgido como consecuencia de la concentración. Es en estos casos cuando se hace necesario elaborar unos nuevos estados contables por yuxtaposición de los individuales, que vamos a denominar estados contables consolidados».

2. *Intereses minoritarios.* Los accionistas del grupo, bien con intereses mayoritarios o minoritarios, son considerados como tales, formando parte del neto patrimonial, lo que implica que las eliminaciones económicas que afectan a los resultados sean realizadas y aplicadas sin que quepa distinguir la condición de tales socios. Para el profesor Moonitz,¹¹ «los estados financieros consolidados son vistos como una entidad económica con dos clases de propietarios: los de interés mayoritario y los de interés minoritario...».

Y es que, además del interés de los gestores del grupo por conocer su estado y evolución, también existen una serie de personas que necesitan información sobre los resultados y situación económico-financiera del grupo, considerado como un todo. Como dice el profesor Álvarez Melcón,¹² «en una primera etapa las cuentas consolidadas tenían por fin dar a conocer, a la gerencia y a los accionistas de la sociedad dominante, la situación y los resultados del grupo como unidad económica en la fecha a que se refieren los estados consolidados, prescindiendo del velo legal de las distintas personalidades jurídicas de las sociedades del mismo. Esto es cierto, pero supone una visión muy parcial del problema, ya que existen otras personas a las cuales también interesan tales cuentas consolidadas, como son los futuros inversores, acreedores, socios accionistas de las sociedades dependientes del grupo cuyo capital no es poseído al ciento por ciento por dicho grupo,

9. COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA: Séptima Directiva. Exposición de motivos. *Diario Oficial de la Comunidad Europea* de 17 de enero de 1979, núm. C, 14.

10. MONTESINOS JULVE, V.: «La Nueva Normativa sobre Consolidación Contable en España», en *Estudios sobre Economía de las Corporaciones Locales*, Ed. Centro de Estudios Municipales, Granada, 1983.

11. MOONITZ, M.: *The Entity Theory of Consolidated Statements*, Ed. Foundation Press Inc. Brooklyn, 1951. Citado por WILKINS, R. M.: *Group Accounts*, Ed. Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Londres, 1979, pág. 8.

12. ÁLVAREZ MELCÓN, S.: *El Grupo...*, págs. 13-14.

el propio Estado, los asalariados, y, en fin, cualquier otra persona interesada de una u otra manera en conocer la situación real del grupo, a través de una mayor transparencia de estas unidades económicas».

3. *Empresas a consolidar.* La preponderancia de la concepción del grupo como unidad económica, con independencia de las vinculaciones jurídicas que puedan darse entre sus empresas conformantes, hace que se amplíe el conjunto de entidades que serán objeto de la consolidación, no restringiéndose a las relaciones de dominio, como sucedía en la primera de las concepciones comentadas. «Al proyectarse la influencia de la empresa dominante más allá de las propias empresas a las que controla ha sido necesario hacer extensiva la consolidación a las denominadas empresas asociadas y empresas multidependientes»,¹³ utilizándose métodos de consolidación distintos al de integración global, como son los de integración proporcional y puesta en equivalencia.

Sobre la base de cuanto antecede, concluir diciendo que la finalidad de la consolidación contable estriba, pues, en prestar información fiable, mediante la elaboración de los denominados estados contables consolidados, a todos los entes interesados en el patrimonio, situación financiera y resultados del grupo de empresas considerado como unidad económica.

Todo ello es llevado a cabo por la Contabilidad a través de la aplicación de una técnica *ad-hoc*, por la que, partiendo de los estados contables individuales representativos de cada una de las empresas integrantes del grupo y a través de un conjunto de operaciones puramente formales, se llega a la expresión de la estructura y funcionalidad del grupo, considerado como un todo, como un agregado susceptible de consideración unitaria.

El grupo de sociedades, como cualquier otra unidad de carácter económico, precisará conocer su estado y evolución sufrida como consecuencia de su actuación, en un período determinado, lo cual ha de satisfacer la Contabilidad mediante la elaboración de unos estados contables que permitan expresar adecuadamente la estructura global de un agregado de unidades económicas y las modificaciones experimentadas por el mismo en un cierto intervalo temporal. El profesor Fernández Pirla,¹⁴ con su indudable magisterio, entiende que «la consolidación de estados financieros constituye, pues, interesante materia de la Contabilidad con una clara finalidad: la de ofrecer una visión de la realidad económica única que se ampara tras una pluralidad jurídica». En consecuencia, el carácter de unidad económica,

13. CONDOR LÓPEZ, V.: *Op. cit.*, pág. 64.

14. FERNÁNDEZ PIRLA, J. M.: *Teoría Económica de la Contabilidad*, Ed. ICE, Madrid, 1977, pág. 492.

frente a la pluralidad jurídica de las empresas integrantes, ha de ser aceptado como premisa básica del proceso de consolidación.

2. El proceso de consolidación de estados contables

El proceso que, desde la cuenta, da lugar a la obtención de los distintos estados contables representativos de cualquier unidad económica, se basa en sucesivas agregaciones, las cuales no revisten mayor dificultad de la que, una vez elegidos los elementos a agregar, presenta la mera unión de subconjuntos. La agregación de bienes en clases de equivalencia, representadas a través de las cuentas, y la agregación de varias o todas éstas en la configuración de estados contables responden a operaciones de esta naturaleza.

Sin embargo, la agregación de estados contables presenta, en su desarrollo que no en su esencia, ciertas peculiaridades que deben ser tenidas en cuenta a la hora de ser llevada a cabo, las cuales provienen, sin duda, de la consideración unitaria del grupo de empresas.

Bajo la consideración del balance como un conjunto estructural, el profesor Calafell¹⁵ entiende que el objeto de la consolidación es, «dadas dos o más ecuaciones estructurales correspondientes a diferentes empresas, obtener otra ecuación estructural resultante que comprenda a los distintos elementos de los demás». Hay que tener presente, no obstante, que la ecuación resultante no tiene por qué corresponder necesariamente a la suma de las distintas ecuaciones a consolidar, debido a las interrelaciones que puedan darse entre las mismas. Por ello, desde el punto de vista de la consolidación, distingue dos tipos de componentes o masas estructurales: las simples o autónomas y las interrelacionadas.

Las primeras son aquellas que figuran únicamente en el balance de una de las empresas del grupo y en las que no cabe sustituir su dimensión en el proceso de consolidación. Las masas estructurales interrelacionadas son, por el contrario, objeto de una doble representación a efectos del grupo, apareciendo en forma simultánea en dos balances. Por ello, en este último caso, en la elaboración del correspondiente balance consolidado habrán de ser eliminadas.

En este proceso de consolidación resulta normal la distinción de tres fases: la homogeneización de las magnitudes a agregar o, si se prefiere, de los datos contenidos en los estados contables individuales de las empresas a consolidar; la agrega-

15. CALAFELL CASTELLÓ, A.: «Integración Contable. Formulación Matemática para los Distintos Casos de Dominio que Pueden Presentarse», *Revista Técnica Económica*, Madrid, 1960, pág. 307.

ción, propiamente dicha, de los mismos; y, por último, una serie de eliminaciones que otorgan singularidad a estos procesos agregativos. Estas fases son consideradas por el profesor Calafell¹⁶ como «Leyes fundamentales de la integración contable», definiéndolas como sigue:

Para que la sumación sea posible es necesario que las masas estructurales de los distintos conjuntos a agregar sean homogéneas correlativamente. Según la *ley de homogeneización*, «una masa es homogénea correlativamente cuando contiene los mismos elementos que sus correspondientes de otras ecuaciones estructurales».

Ley de agregación: «Dadas dos o más ecuaciones estructurales, conjuntos a agregar, es posible encontrar otra ecuación, conjunto agregado, como resultado de la sumación de aquéllas.»

En el conjunto agregado obtenido constan todos los elementos o masas estructurales de todos los conjuntos agregables, pero para obtener la ecuación de balance consolidado es preciso proceder a eliminar las masas interrelacionadas o recíprocas, lo cual debe hacerse de acuerdo con la ley de eliminación: «En todo conjunto agregado, debe procederse a la eliminación, compensación o sustitución de las masas estructurales interrelacionadas o recíprocas». Esta eliminación puede ser completa cuando cuantitativamente es igual a cero, e incompleta cuando existe una diferencia cuantitativa entre las masas que se eliminan, dando lugar al nacimiento de masas estructurales de compensación.

2.1. Homogeneización de magnitudes

Condición indispensable, previa a cualquier operatoria tendente a la consolidación de estados contables, la constituye la llamada fase de homogeneización, también conocida como de armonización contable,¹⁷ la cual puede concebirse como «el proceso instrumentado a través del cual se persigue el propósito de homogeneizar (es decir, expresar en una base comparable) la información contable, económica y financiera, de las distintas entidades que forman parte del grupo de empresas».¹⁸ Por supuesto, esta homogeneización podrá conseguirse anteriormente a la propia consolidación, si las empresas individuales pueden adoptar criterios con-

16. CALAFELL CASTELLÓ, A.: «Apuntes de Integración de Balances». Escuela Profesional de Comercio de Sabadell. Curso 1961-1962.

17. ÁLVAREZ MELCÓN, S.: *Los Grupos...*, pág. 15.

18. YEBRA CEMBORAIN, R. O.: «Homogeneización de la Información Contable». Comunicación presentada al VI Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Vigo, octubre de 1991, pág. 589.

tables comunes, esto es, un plan contable del grupo, o bien tendrá que alcanzarse en el propio proceso conducente a la misma.¹⁹

Como dice el profesor Córdor,²⁰ «para que los estados contables consolidados reflejen fielmente la situación del grupo es imprescindible que los estados contables individuales de las empresas que lo componen estén, en el momento de proceder a la agrupación, elaborados de acuerdo a los mismos criterios, así como referidos a la misma unidad económica-temporal, ya que de lo contrario la resultante de su agregación carecería de significado».

Ahora bien, en nuestra opinión, siendo lo anterior cierto, no debe considerarse a la homogeneización como una operación propia de la consolidación de estados contables, sino inherente a la propia metodología contable, en especial en su aspecto inductivo, sin que este caso difiera, en esencia, de la necesaria homogeneización de magnitudes llevada a cabo por la Contabilidad en desenvolvimiento de su técnica operativa.

Común a cualquier proceso agregativo, paso previo al mismo, lo constituyen las operaciones que, en su caso, hayan de ser efectuadas en aras a conseguir la necesaria homogeneidad entre las magnitudes a agregar, ya que, sin este requisito, tal operación dejaría de tener sentido.

Intuitivamente sabemos que no es posible sumar elementos pertenecientes a conjuntos heterogéneos; sólo resulta lógicamente factible la adición entre elementos pertenecientes a un mismo género, de igual naturaleza o condición; es decir, elementos integrantes de un conjunto, de tal forma que puedan establecerse relaciones de equivalencia entre los mismos.

No obstante, aunque la operación «suma» pueda llevarse a cabo entre estos elementos tal cual, procediéndose al recuento material de los mismos, no es lo normal, sino que lo que usualmente se hace es proceder, mediante el axioma de inducción completa,²¹ a la suma de sus cantidades,²² representadas por la noción abstracta del número. De esta forma, la suma será la cantidad equivalente a dos o

19. Dadas las dificultades prácticas de la primera de las alternativas apuntadas (véase, al respecto, la obra de BASTIEN, J. y otros: *Les Comptes de Groupe*, Ed. Publi Unión, París, 1977, págs. 61-62), suele procederse, como dice el profesor Córdor (CÓNDOR LÓPEZ, V.: *Op. cit.*, pág. 133), de tal forma «que deja libertad en el proceso de captación de la información individual y, posteriormente, una vez recogida la misma, se pasa a normalizarla por parte de los servicios centrales de consolidación».

20. CÓNDOR LÓPEZ, V.: *Op. Cit.*, pág. 132.

21. Axioma de inducción completa: Si de un conjunto C de números naturales se sabe que cumple las dos condiciones:

1) El número natural 1 pertenece al conjunto C ($1 \in C$).

más homogéneas, debiendo resaltarse esta nota de homogeneidad, sin la cual no sería posible tal operación.

En cualquier caso, también resulta factible la adición de magnitudes heterogéneas, pero siempre previa su homogeneización a través de su conversión a una misma unidad, tal como opera la Contabilidad.

Consecuentemente, para que la agregación resulte factible es necesario que las masas integrantes de los distintos estados a agregar sean homogéneas correlativamente, es decir, que contengan elementos de igual naturaleza que sus correspondientes de otros estados.

El conjunto de operaciones tendentes a la consecución de dicho requisito conforma lo que, en la consolidación de estados contables, es conocida como fase de homogeneización, anterior en su aplicación a la propia agregación, y que tiene por objeto el que los estados contables representativos de cada una de las empresas a consolidar presenten la necesaria homogeneidad sobre una serie de cuestiones que, sin ánimo de exhaustividad y a nivel meramente enunciativo, podríamos concretar en:

1. Cuestiones temporales, en tanto los estados contables a consolidar deben presentar idéntica fecha de cierre, así como criterios comunes de periodificación. Problema puntual lo constituye el caso en que la inversión de la dominante en la dominada se produzca en fecha distinta a la de principio o fin de ejercicio, con la consiguiente dificultad de determinación del neto adquirido.

2. Cuestiones valorativas, por cuanto las distintas sociedades a consolidar deben aplicar criterios comunes de esta naturaleza. Fundamentalmente, esta problemática puede presentarse en los activos inmovilizados y sus amortizaciones y en los *stocks* de existencias. Obstáculos legales y fiscales dificultan la corrección en los propios libros de las empresas, por lo que será preciso ajustar extracontablemente, aplicando criterios amplios. Frecuentemente, las diferencias, sobre todo en el inmovilizado, provienen de circunstancias de carácter externo: variaciones en el valor

2) Si un número natural x pertenece a C , $sg\ x$ pertenece también a C (si $x \in C$, $sg\ x \in C$); entonces, todos los números naturales pertenecen al conjunto C ($C = N$).

(Una demostración de este teorema puede encontrarse en MACLANE, S. y BIRKHOFF, G.: *Algebra. Structures Fundamentales*, Ed. Gauthier Villars, París, 1971, pág. 43.)

22. Cantidad es una propiedad de todo lo que puede medirse o numerarse, de todo lo que es capaz de aumento o disminución, en definitiva, de una magnitud. Aristóteles la consideraba como una categoría de lo real que expresa la «divisibilidad en dos o varios elementos integrantes, cada uno de los cuales es, por naturaleza, una cosa única y determinada». Kant, igualmente, afirmaba que es una categoría, pero no de lo real, sino de un puro concepto del entendimiento que abarca las ideas de unidad, pluralidad y totalidad.

de la moneda, evolución económica, técnica o política, etc. En estos casos debe extremarse el cuidado y considerar la permanencia de tales divergencias.

3. Cuestiones relativas a las transacciones intragrupo, puesto que todas ellas deben tener reflejo contable adecuado en las diversas empresas afectadas; esto es, en todas las empresas a consolidar deben haberse contabilizado de forma apropiada y coherente todas las operaciones correspondientes a ese período.

4. Cuestiones terminológicas, dado que, de cara a la consolidación, la terminología utilizada por las distintas empresas deben responder a unas características comunes, designándose de idéntica forma a componentes estructurales similares, aplicándose los mismos criterios de clasificación dentro de los correspondientes estados contables. Un problema adicional puede plantearse en los casos de integración vertical, puesto que en estas circunstancias bien pudiera suceder que los productos terminados de una empresa sirvan de primeras materias en otra del grupo, lo que conllevaría que los estados contables que hayan de servir de base a la consolidación fuesen sometidos a la imprescindible homogeneización terminológica desde la óptica del grupo como unidad económica.

2.2. Agregación de magnitudes

Una vez alcanzado el necesario grado de homogeneidad entre las distintas masas, puede procederse, sin más, al proceso de agregación de los distintos estados contables individuales,²³ para lo cual conviene tener presente la configuración agregativa de los mismos, objeto de posterior análisis.

Al examinar cualquier estado contable, y en especial el balance, como síntesis representativa de los distintos elementos que la empresa posee, observamos cómo éstos se hallan agrupados convenientemente de acuerdo con principios y normas preestablecidas. Estos grupos homogéneos, agregados contables en definitiva, configuran la estructura del mismo, encontrándose adecuadamente diferenciados unos de otros; esto es, representados mediante cuentas o rúbricas distintas.

De esta forma, la fase de agregación, propiamente dicha, consistirá en, dados dos o más estados contables, conjuntos a agregar, obtener un nuevo estado de orden superior, conjunto agregado, como resultado de la unión de los diversos subconjuntos, de una misma naturaleza y composición, integrantes de los mismos.

23. El artículo 21 de las Normas del ICAC, «Agregación», establece: «La preparación de las cuentas anuales consolidadas se realizará mediante la agregación de las diferentes partidas, según su naturaleza, de las cuentas anuales individuales homogeneizadas, sin perjuicio de las eliminaciones y ajustes mencionados en los artículos siguientes.»

En general, sean dos estados contables, S_B^s y S_P^s ,

$$S_B^s = \{ \{ (a_b, v_b^s) : b = 1 \dots d \}, \{ (a_e, v_e^s) : e = 1 \dots h \}, (v_{Bb}^s, v_{Be}^s, v_B^s) \} \quad (8)$$

$$S_P^s = \{ \{ (a_p, v_p^s) : p = 1 \dots r \}, \{ (a_f, v_f^s) : f = 1 \dots g \}, (v_{Pb}^s, v_{Pe}^s, v_P^s) \} \quad (9)$$

los cuales cumplen las condiciones requeridas para su configuración como tales. La agregación de ambos dará lugar a un nuevo estado contable, comprensivo de los mismos, que adoptará la siguiente expresión:

$$S_{BLUP}^s = \{ \{ (a_b, a_p; v_b^s, v_p^s) : b = 1 \dots d; p = 1 \dots r \}, \\ \{ (a_e, a_f; v_e^s, v_f^s) : e = 1 \dots h; f = 1 \dots g \}, \\ (v_{Bb}^s + v_{Pb}^s; v_{Be}^s + v_{Pe}^s; v_B^s + v_P^s) \} \quad (10)$$

la cual vendrá integrada por:

1. El subconjunto de cuentas con balance de débito ($a_b, a_p; b = 1 \dots d; p = 1 \dots r$), contenidas en el agregado total al que, en su caso, corresponda el estado, incluyendo el valor de sus respectivos balances (v_b^s, v_p^s).

2. El subconjunto de cuentas con balances de crédito ($a_e, a_f; e = 1 \dots h; f = 1 \dots g$), contenidas en el agregado total al que, en su caso, corresponda el estado, incluyendo el valor de sus respectivos balances (v_e^s, v_f^s).

3. El agregado de valor de los balances de todas las cuentas deudoras ($v_{Bb}^s + v_{Pb}^s$); el de todas las cuentas acreedoras ($v_{Be}^s + v_{Pe}^s$) y el balance de dichos agregados ($v_B^s + v_P^s$).

Consecuentemente, con esta operatoria entramos de lleno en el proceso de consolidación de estados contables propiamente dicho, el cual implica la suma de los valores de componentes estructurales idénticos de cada uno de los distintos estados económico-financieros de las empresas del grupo. La importancia de la homogeneización queda ahora remarcada, pues la validez de la agregación viene condicionada a la de las magnitudes que se adicionan, tanto en el orden cualitativo como cuantitativo.

2.3. Peculiaridades del proceso de agregación de estados contables. Eliminación de magnitudes

Ahora bien, hay que tener en cuenta que, dadas las características definidoras del grupo de sociedades –unidades jurídicamente independientes, pero integradas

en una supraunidad de carácter económico—, el estado contable obtenido por mera agregación de los originarios puede no tener, por sí solo, significación alguna, puesto que, en cualquier caso, contendrá componentes estructurales interrelacionados, derivados de transacciones interempresas del grupo, que pueden tener la consideración, siempre bajo la óptica del grupo considerado como unidad, de ficticios. Éstos, para evitar distorsiones en la información, deben ser eliminados o compensados. Dicha operatoria constituye la que, en la disciplina de Consolidación de Estados Contables, viene denominándose como fase de eliminación.

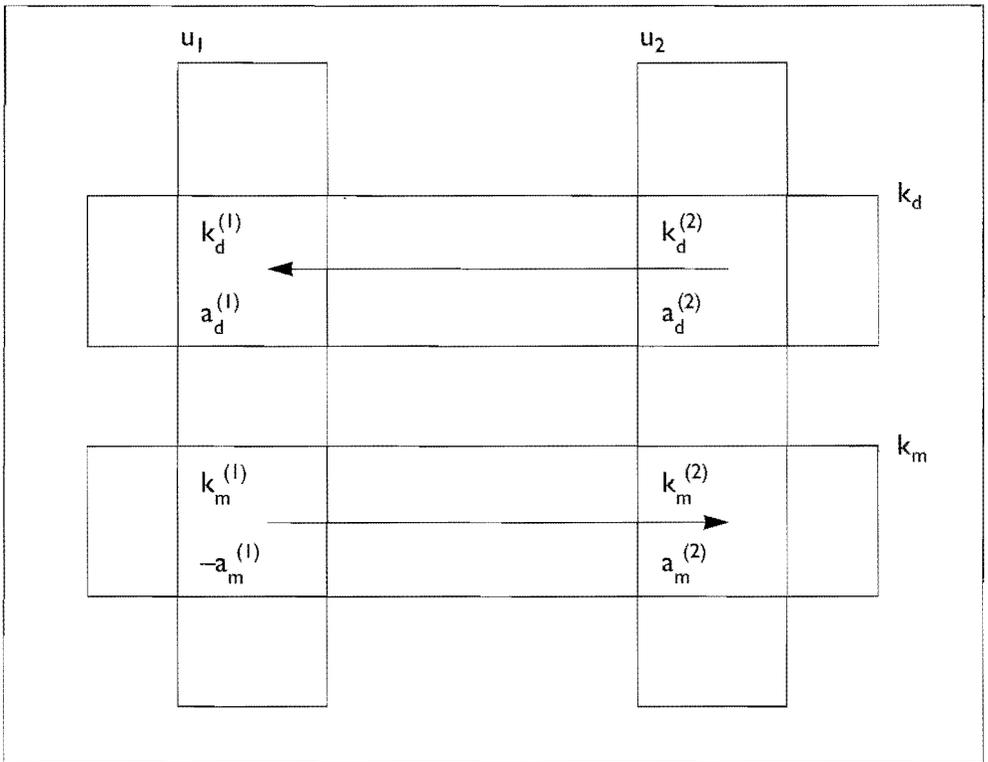
Es decir, en el conjunto consolidado obtenido por mera agregación de los estados contables originarios constarán todos los elementos o masas estructurales de cada uno de ellos; pero para obtener la expresión del estado consolidado en cuestión se hace preciso eliminar aquellas masas interrelacionadas que, desde el punto de vista del grupo, tienen la consideración de ficticias. Piénsese que, en caso contrario, al efectuar una simple agregación entre las masas a integrar, se encontrarían incluida en la información del grupo partidas que, por su naturaleza y origen, se encuentran, de hecho, mutuamente compensadas —v. gr., una sociedad del grupo es deudora de otra perteneciente al mismo, la cual, por tanto, es acreedora de la primera—, o que no habrían tenido lugar o no pueden ser consideradas como reales desde la óptica unitaria del grupo —por ejemplo, el resultado, positivo o negativo, generado por transacciones entre empresas del grupo—. Es aquí donde radican, esencialmente, las peculiaridades antes comentadas de los procesos de agregación de estados contables en comparación a procesos similares desarrollados en el ámbito de la ciencia contable.

En cualquier caso, estas eliminaciones no responden a algo caprichoso a lo que se recurre en un deseo de depurar la información contenida en los estados contables consolidados, sino que, aún siendo esto último cierto, sobre todo responden a una necesidad derivada del propio proceso de consolidación que afecta a las transacciones económicas interrelacionadas entre empresas del grupo, como a continuación pretendemos demostrar.

Supongamos el caso que muestra la siguiente figura, en donde se pretende representar a un grupo de empresas (G), integrado, a efectos de simplificación, por dos unidades económicas (u_1 y u_2), con dos clases de equivalencia (k_d y k_m), y los consiguientes elementos conceptuales contables para su subrogación, esto es, las cuentas $a_d + a_m$. Tengamos siempre en cuenta que u_1 y u_2 conforman unidades jurídicamente independientes, si bien económicamente vinculadas.

Por otro lado, consideremos, a efectos de una más clara exposición, que la clase de equivalencia k_d representa al efectivo dinerario, siendo representada por la cuenta a_d , «Caja»; mientras que la clase k_m denota relaciones de crédito, positivas o negativas, para cada unidad económica, y, consecuentemente, según se deno-

G



te por uno u otro signo, la cuenta a_m que la representa puede ser denominada como «Deudores» ($+a_m$) o «Acreedores» ($-a_m$).

Igualmente, sean las siguientes transacciones económicas:

$$(A) \quad F_1 (k_i^{(m)}, k_j^{(n)}, t^\tau) = v_{ij}^\tau \quad (11)$$

$$(B) \quad F_2 (k_r^{(p)}, k_s^{(q)}, t^\lambda) = v_{rs}^\lambda \quad (12)$$

cuyas características son las siguientes:

$$1. \quad K_i^{(m)} = K_d^{(2)} \quad C \quad u_2 = u_m; \quad K_r^{(p)} = K_m^{(1)} \quad C \quad u_1 = u_p$$

$$2. \quad K_j^{(n)} = K_d^{(1)} \quad C \quad u_1 = u_n; \quad K_s^{(q)} = K_m^{(2)} \quad C \quad u_2 = u_q$$

$$3. u_2 = u_m \neq u_n = u_l ; u_l = u_p \neq u_q = u_2 ; u_l, u_2 \in G \in U$$

$$4. k_d = k_i \approx k_j = k_d ; k_m = k_r \approx k_s = k_m$$

constituyéndose, pues, en transacciones económicas interunidad, puesto que, como hemos dicho, no obstante integrarse en un mismo grupo de sociedades, u_1 y u_2 , son unidades económicas jurídicamente independientes y, consecuentemente, representan diferenciadamente, en sus correspondientes registros contables, la fenomenología económica que les afecta.

En virtud del teorema de la sustitución enunciado por el profesor Mattessich,²⁴ puede procederse a la transformación de las transacciones económicas interunidad en transacciones contables intraunidad, evitándose así la imposibilidad de su representación por medio de transacciones contables isomorfas, por cuanto ello implicaría el registro de sus respectivos aspectos y contra-aspectos en instrumentos materiales pertenecientes a diferentes unidades.

Así pues, la representación de las transacciones económicas interrelacionadas²⁵ (A) y (B), cuyas expresiones responden a (11) y (12) y cuya representación por medio de transacciones contables isomorfas sería:

$$F_{E1} (a_i^{(m)}, a_j^{(n)}, t^\tau) = v_{ij}^\tau \quad (13)$$

$$F_{E2} (a_r^{(p)}, a_s^{(q)}, t^\lambda) = v_{rs}^\lambda \quad (14)$$

se llevaría a cabo, gracias a la aplicación del teorema antes citado,²⁶ por medio de las transacciones contables

$$F_{I1} (a_d^{(2)}, a_m^{(2)}, t^\tau) = v_{dm}^\tau \quad (15)$$

$$F_{I2} (-a_m^{(1)}, a_d^{(1)}, t^\tau) = v_{md}^\tau \quad (16)$$

donde el transactor negativo de la segunda transacción viene denotado por el signo negativo, queriéndose con ello indicar el carácter acreedor del mismo.

24. MATTESSICH, R.: *Op. cit.*, pág. 461.

25. Al ser transacciones económicas interrelacionadas conlleva necesariamente su carácter de interunidad, constituyéndose en el aspecto y contra-aspecto de un fenómeno económico de transferencia de valor entre dos unidades.

26. La demostración de este teorema y, consiguientemente, de la posibilidad de sustituir transacciones económicas interunidad por transacciones contables intraunidad puede encontrarse en la obra del profesor REQUENA RODRÍGUEZ, J. M.: *Op. cit.*, págs. 162-163.

Ambas transacciones cumplen los requisitos caracterizadores de las transacciones intraunidad, pudiendo ser representadas, consecuentemente, en los registros contables correspondientes a cada una de las unidades. De esta forma, se concretarían, en contabilidad convencional, en los siguientes asientos:

$$\begin{array}{r} \text{-----} \quad \tau^r \quad \text{-----} \\ V_{md} \text{ Caja } (a_d^{(1)}) \quad \text{a} \quad \text{Acreedores } (-a_m^{(1)}) \quad V_{md} \\ \text{-----} \quad \times \quad \text{-----} \end{array}$$

en la unidad económica u_1 ; mientras que en la u_2 sería:

$$\begin{array}{r} \text{-----} \quad \tau^r \quad \text{-----} \\ V_{dm} \text{ Deudores } (a_m^{(2)}) \quad \text{a} \quad \text{Caja } (a_d^{(2)}) \quad V_{dm} \\ \text{-----} \quad \times \quad \text{-----} \end{array}$$

plasmándose, así, en la hipótesis seguida, la deuda que la unidad u_1 contrae con la u_2 , aspecto y contra-aspecto de un mismo fenómeno económico.

Ahora bien, no olvidemos que, aunque tanto (A) como (B), de donde hemos partido, constituyen transacciones económicas interunidad, desde el punto de vista del grupo de sociedades donde se integran u_1 y u_2 , en la contabilización que efectúa G, ambas son susceptibles de representación por medio de transacciones contables isomorfas, también intraunidad, tales como:

$$F_1 (a_d^{(2)}, a_d^{(1)}, \tau^r) = V_{d(1)d(2)}^{\tau} \quad (17)$$

$$F_2 (-a_m^{(1)}, a_m^{(2)}, \tau^{\lambda}) = V_{m(1)m(2)}^{\lambda} \quad (18)$$

lo que, en contabilidad convencional, supondría los siguientes apuntes:

$$\begin{array}{r} \text{-----} \quad \tau^r \quad \text{-----} \\ V_{d(2)d(1)} \text{ Caja 1 } (a_d^{(1)}) \quad \text{a} \quad \text{Caja 2 } (a_d^{(2)}) \quad V_{d(2)d(1)} \\ \text{-----} \quad \tau^r \quad \text{-----} \\ V_{m(1)m(2)} \text{ Deudores } (-a_m^{(2)}) \quad \text{a} \quad \text{Acreedores } (-a_m^{(1)}) \quad V_{m(1)m(2)} \\ \text{-----} \quad \times \quad \text{-----} \end{array}$$

para las transacciones (A) y (B), respectivamente.

Así pues, desde el punto de vista del grupo, considerado como unidad económica, podemos observar lo siguiente:

1. Se produce un aumento, a la vez que una disminución por igual importe ($V_{d(2) m(1)}$), en la misma clase de equivalencia (k_d), concretada a través de una cuenta de signo deudor (a_d), Caja, por lo que no se habrá producido alteración alguna en sus registros por este concepto.

2. Igualmente, se ocasiona un incremento, a la vez que un decremento por el mismo importe ($V_{m(1) m(2)}$), en una misma clase de equivalencia (k_m), si bien, en este caso, concretada a través de dos cuentas de signo opuesto (a_m , Deudores; y $-a_m$, Acreedores), por lo que el aumento de una de ellas habrá de compensarse con el experimentado, en sentido contrario, por la otra, justificándose, así, las eliminaciones a efectuar en este proceso agregativo de estados contables.

A la misma conclusión podemos llegar si tenemos en cuenta el principio de constancia final del valor de las magnitudes intervinientes en los procesos de interacción de un sistema,²⁷ y, consecuentemente, en cualquier estado contable consolidado, al gozar éstos de las mismas características que los sistemas abiertos.

Así, cualquier proceso que suponga el paso de un estado a otro, tal como las transacciones que nos ocupan, dentro del movimiento de desarrollo del agregado-sistema, llevará implícito un cambio de valor en las magnitudes del mismo, pero siempre bajo la restricción de que la medida de los citados estados, antes y después de que ocurra el fenómeno, arroje cifras iguales, a no ser que, dada la característica de entropía negativa, compartida por todos los sistemas abiertos, importen más energía o información de su entorno de la que exportan al mismo, caso que no ha lugar en la casuística que nos ocupa por cuanto la consolidación del grupo de sociedades como unidad, como agregado, hace que, salvo por las posibles transacciones que el mismo efectúe con el exterior, no pueda ser modificada la cantidad global del valor de sus magnitudes; cosa que sucedería en el caso que tratamos a no ser que se procediera a eliminar las masas afectadas, que, por lo anterior, no pueden tener sino la consideración de magnitudes ficticias.

En el mismo sentido, piénsese en una transacción económica por compra-venta de mercaderías en la cual una de las empresas del grupo obtiene unos beneficios de otra integrada en el mismo. En este caso, se generaría, como acabamos de comentar, una transacción contable intraunidad, que, en contabilidad convencional, su representación llevaría implícita la siguiente:

_____	x	_____
	Mercaderías	a Neto
_____	x	_____

27. Vid. REQUENA RODRÍGUEZ, J. M.: *Op. cit.*, págs. 46-47.

donde, como fácilmente cabe observar, se produce un aumento en ambas magnitudes, situadas dentro de una misma unidad económica —grupo de empresas—, consecuencia de una misma transacción, lo cual, lógicamente, no tiene sentido, debiendo procederse a su compensación.

Estas eliminaciones pueden ser completas, cuando cuantitativamente son igual a cero, o incompletas, cuando se produzca diferencia cuantitativa entre las masas que se eliminan, existiendo diversas clasificaciones de las mismas.²⁸ Por otro lado, sólo admiten compensación o eliminación las masas de diferente signo y procedencia, es decir, no pueden provenir ambas de la misma unidad económica ni ser, a la vez, de activo, pasivo o neto.

Tengamos en cuenta que la consolidación de estados contables se basa en una técnica que no responde a modificaciones reales sufridas por empresas del grupo, cuyo objetivo es meramente informativo. Así, a la hora de consolidar los estados contables, no existe ningún obstáculo que impida efectuar la eliminación de las masas estructurales interrelacionadas.

En cuanto a la concreción de estas eliminaciones, al haberse ocupado profusamente del tema tanto la doctrina²⁹ como la legislación³⁰ y al escapar del objeto central del presente trabajo, no nos detendremos en su consideración.

3. Los estados contables consolidados

Una de las notas que deben tenerse presente para una adecuada comprensión de la información consolidada, una de las características fundamentales de los documentos contables relativos al grupo, es que el conjunto de empresas vinculadas forman una sola unidad de carácter económico, quedando, pues, en un segundo plano los contornos individuales determinantes de la personalidad jurídica de cada una de aquéllas.

28. Suele ser común distinguir entre eliminaciones económicas, financieras y patrimoniales; o bien, discriminar según exista o no coincidencia cuantitativa entre los componentes interrelacionados y, caso afirmativo, según repercutan o no en los resultados consolidados.

29. Véanse, por ejemplo, las siguientes obras:

ÁLVAREZ MELCÓN, S.: *Los Grupos...*, págs. 43 a 70.

CAÑIBANO CALVO, L. y CEA GARCÍA, J. L.: *Op. cit.*, págs. 56-64.

CAPELLA SAN AGUSTÍN, M.: *Op. cit.*, págs. 194-203.

CÓNDOR LÓPEZ, V.: *Op. cit.*, págs. 144-173 y 188-192.

CORRE, J. L.: *Op. cit.*, págs. 65-70.

FERNÁNDEZ PEÑA, E.: *Op. cit.*, págs. 36-101.

30. La Norma sobre consolidación del ICAC dedica la Sección Cuarta del Capítulo Tercero al tema de las eliminaciones (artículos 22 a 43, ambos inclusive).

Todas las cuestiones relativas a derechos y obligaciones particulares quedan «suficientemente reflejadas en la contabilidad específica de cada una de las entidades individuales y lo que se precisa ahora es una expresión de la estructura y funcionalidad del conjunto, cuya existencia en el campo del poder de decisión económico es incuestionable. En este sentido el balance consolidado representa la verdadera situación de todo el grupo y de las compañías que lo integran en relación con el mundo exterior y, por tanto, no es el balance de una sociedad, sino de una situación actual, después de eliminar todas las relaciones existentes entre las compañías agrupadas. Es decir, el carácter de unidad económica, frente a la pluralidad jurídica de las empresas, ha sido aceptada por unanimidad como premisa básica esencial del proceso de consolidación».³¹

Aceptada la concepción del grupo de empresas como unidad económica de orden superior, consecuencia de los procesos agregativos que tienen lugar en el mundo económico real, la metodología contable utilizada para la plasmación de su realidad, como venimos intentando demostrar, no difiere, al menos en lo esencial, de la seguida en los casos de cualesquiera unidad de tal naturaleza.

En consecuencia, los estados contables consolidados, frutos de dicha metodología, no han de diferir, en lo fundamental, de los correspondientes a las empresas individuales, más que, claro está, en lo referente a su contenido y, en su caso, estructuración y presentación formal. Como dice el profesor Condor,³² por medio de los estados contables consolidados «ha de mostrarse, al igual que con las cuentas individuales para las empresas, fielmente la realidad económica del conjunto de consolidación, por lo que los principios de elaboración y presentación de los mismos no pueden ser diferentes de los aplicados para la elaboración y presentación de los estados contables individuales».

Al hablar de la agregación como función esencial que desarrolla la Contabilidad, junto con otras, dentro de su metodología operativa, quedó de manifiesto que el primer estadio dentro de este proceso agregativo lo constituye la cuenta, que se convierte así en el agregado contable mínimo de máxima homogeneidad. En cualquier caso, este agregado, a través de métodos adecuados de coordinación, resulta susceptible, a su vez, de integración en subrogados de orden superior, hasta llegar, por sucesivas agregaciones, al balance y otros estados contables.

La agregación, por tanto, desempeña un importante papel de colaboración en cuanto a la consecución de los objetivos perseguidos por la contabilidad, buscando, principalmente, sintetizar su amplio desarrollo analítico, pudiendo ser conside-

31. GARCÍA MARTÍN, V.: «Memoria de Oposiciones a Profesor Agregado de Contabilidad de la Empresa y Estadística de Costes». Málaga, 1982, págs. 696-697.

32. CÓNDROR LÓPEZ, V.: *Op. cit.*, pág. 194.

rada como la última etapa en el proceso de producción de información que corresponde a la disciplina contable; esto es, la elaboración de los distintos estados contables. Como dice Moonitz,³³ «los resultados del proceso contable son expresados en un conjunto de estados financieros fundamentalmente relacionados, los cuales se hallan articulados unos con otros y se apoyan en la misma información básica».

En cuanto que podemos proceder a la agregación de las cuentas relativas a una determinada unidad económica, en función del criterio adoptado en la agregación obtendremos estados contables, cuentas heterogéneas en terminología de Mattessich,³⁴ de diversa naturaleza y orden, si bien todos ellos, incluidos los consolidados, supondrán, como dice el profesor Cañibano,³⁵ «la agregación de un conjunto de operadores contables, seleccionados con un criterio cualitativo-temporal, es decir, su inclusión en un determinado estado contable depende, por una parte, del tipo de fondos o corrientes en él representados, y por otra, en el orden cuantitativo, su inclusión será única y exclusivamente por la parte que quepa asignar al período para el que se elaboran los estados contables. Esta última operación tiene una trascendencia fundamental, y es conocida con el nombre de “periodificación contable”».

Para el Profesor Mattessich,³⁶ en general, un conjunto S^s «constituye un estado contable, si y solamente si

$$S^s = \{ \{ (a_b, V_b^s) : b = 1 \dots d \} , \{ (a_e, V_e^s), e = 1 \dots h \} , \\ (V_{cb}^s, V_{ce}^s, V_c^s) \}$$

tal que

1. $a_b, a_e \in A_n, A_n \{ a_i : i = 1 \dots y \} b = 1 \dots d, e = 1 \dots h.$
2. $V_{cb}^s = \sum_{b=1}^d V_b^s, V_{ce}^s = \sum_{e=1}^h V_e^s$
3. $V_c^s = V_{cb}^s + V_{ce}^s$
4. $d + h \leq y$
5. $V_b^s, V_e^s, V_{cb}^s, V_{ce}^s, V_c^s \in V$

33. MOONITZ, M.: «The Basic Postulates of Accounting», *Accounting Research*, AICPA Nueva York, 1961, pág. 23.

34. MATTESSICH, R.: *Op. cit.*, pág. 44.

35. CAÑIBANO CALVO, L.: *Teoría Actual de la Contabilidad*, Ed. ICE, Madrid, 1979, págs. 87-88.

36. MATTESSICH, R.: *Op. cit.*, pág. 458.

Así, pues, en general, un estado contable cualquiera es un conjunto, y, por tanto, agregado, integrado por:

a) El subconjunto de cuentas con balance de débito (a_b ; $b = 1, \dots, d$), contenidas en el agregado-sistema total al que corresponda el estado, incluyendo el valor de sus respectivos balances.

b) El subconjunto de cuentas con balance de crédito (a_e ; $e = 1, \dots, h$), contenidas en el agregado-sistema total al que corresponda el estado, incluyendo, asimismo, el valor de sus respectivos balances.

c) El agregado de valor de los balances de todas las cuentas ab, el de todas las cuentas ae y el balance de dichos agregados».

De esta forma, el mismo autor³⁷ formula su «teorema de los dos estados», diciendo: «Dados dos estados contables que comprendan todas las cuentas con balance no nulo contenidas en A_n —en fin de un período cualquiera p^e —, el balance del primer estado debe ser igual al balance negativo del segundo.

Sean S_B^S y S_P^S dos estados contables, tales que:

$$S_B^S = \{ \{ (a_b, V_b^S) : b = 1 \dots d \}, \{ (a_e, V_e^S), e = 1 \dots h \}, \\ (V_{Bb}, V_{Be}, V_b^S) \}$$

$$S_P^S = \{ \{ (a_p, V_p^S) : p = 1 \dots l \}, \{ (a_f, V_f^S), f = 1 \dots g \}, \\ (V_{pb}, V_{pe}, V_p^S) \}$$

tales que:

$$a_b, a_e, a_p, a_f \in A_n \{ a_i : i = 1 \dots y \} \text{ y } d + h + l + g + u = y$$

(en donde u representa el conjunto de cuentas con balance nulo)

$$V_{b'}^S, V_{e'}^S, V_f^S, V_p^S, V_{Bb'}^S, V_{Be'}^S, V_{B'}^S, V_{pb}^S, V_{pe}^S, V_p^S \in V$$

En tal caso se verificaría que:

$$V_B^S = -V_p^S \circ V_{Bb}^S + V_{Be}^S, V_{Bb}^S = - (V_{pb}^S + V_{pe}^S)$$

puesto que siendo

$$d + h + l + g + u = y$$

37. MATTESSICH, R.: *Op. cit.*, pág. 458.

y, por tanto,

$$\sum_{b=1}^d V_b^s + \sum_{e=1}^h V_e^s + \sum_{p=1}^l V_p^s + \sum_{f=1}^g V_f^s + \sum_{x=1}^u 0 + \sum_{i=1}^y V_i^s$$

se verificará que

$$V_{Bb}^s + V_{Be}^s + V_{Pb}^s + V_{Pe}^s = \sum_{i=1}^y V_i^s$$

en donde, siendo

$$\sum_{i=1}^y V_i^s = 0$$

resultará

$$V_{Bb}^s + V_{Be}^s + V_{Be}^s = - (V_{Pb}^s + V_{Pe}^s)$$

o, lo que es lo mismo:

$$V_B^s = -V_P^s \gg$$

De esta forma, cabe formar tantos estados contables como partes podamos establecer dentro del conjunto total de cuentas pertenecientes a una unidad económica, o grupo de empresas, siempre, claro está, que sean susceptibles de suministrar algún tipo de información. Como dice el profesor Requena,³⁸ «independientemente de la cuenta —como agregado primario de información— y el balance —como agregado integral—, existirán tantos otros agregados intermedios —estados contables— cuantos subsistemas de información quepa imaginar».

Todos ellos surgen, en palabras del profesor Calafell,³⁹ de los «inputs de información procesados», de ahí que, añade, «quepa una doble clasificación: estados contables primarios, que son los que para un sistema pueden considerarse como normales, resultantes de la operación finalística primaria del mismo, y estados contables secundarios, obtenidos por agregación posterior de los estados primarios (consolidación de cuentas, de balances, estados de situación neta, etc.).

38. REQUENA RODRÍGUEZ, J. M.: «El Plan General de Contabilidad y su Influencia en la Auditoría Independiente en España», *Revista de Ciencias Económicas y Empresariales*, núm. 3. Málaga octubre de 1978, pág. 187.

39. CALAFELL CASTELLÓ, A.: «El Plan General de Contabilidad de España: Análisis y Perspectivas», *Revista Crónica Tributaria*, núm. 3, Madrid, 1972, págs. 143-144.

Los estados contables pueden considerarse como variables dependientes del sistema informativo contable o como variables independientes. Cuando el sistema informativo suministra el estado respectivo diremos que opera como variable dependiente. Cuando, por el contrario, los estados contables se obtienen fuera del sistema de cuentas, es decir, no resultan de la operación contable, diremos que operan como variable independiente.

Esto permite aclarar que sin la operatoria contable pueden también obtenerse estados contables y lo que es más importante y de útil consideración: los estados contables aún cuando operen como variables dependientes, se separan del sistema contable y constituyen estados autónomos, en los que implícitamente se contiene toda la realidad captada, medida, valorada y representada. Su autonomía es tal, que poseen vida propia fuera del sistema y alcanzan valor jurídico *per se*».

La finalidad de estos estados contables, en cuanto que síntesis de datos ordenados en forma coherente, no es sino proporcionar información, a una pluralidad de usuarios, válida para la toma de decisiones. En este mismo sentido se manifiesta la AICPA,⁴⁰ en su A.P.B. número 4, al entender que:

«1. Los objetivos esenciales de los estados financieros consisten en la adecuada presentación, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados, de la posición financiera, resultados de las operaciones de la entidad y otros cambios en dicha posición financiera.

2. Los objetivos generales son los siguientes:

a) Suministrar información veraz acerca de los recursos económicos y de las obligaciones de la empresa, al objeto de: 1. evaluar sus puntos fuertes y débiles; 2. mostrar sus inversiones y fuentes de financiación; 3. evaluar su capacidad para cumplir los compromisos contraídos; y 4. poner de manifiesto sus fuentes y posibilidades de crecimiento.

b) Suministrar información veraz acerca de los cambios netos ocasionados por las actividades lucrativas de la empresa, al objeto de: 1. presentar a los inversores las expectativas de recuperación de sus inversiones; 2. mostrar su capacidad operativa para satisfacer sus obligaciones con acreedores y proveedores, mantener su nivel de empleo, pagar sus impuestos y generar fondos destinados a la expansión; 3. proveer a la gerencia de la información adecuada a sus funciones de planificación y control; y 4. mostrar su rentabilidad a largo plazo.

40. AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA). ACCOUNTING PRINCIPLES BOARD (APB): «Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statement of Business Enterprises», *Principles Boards Statement*, núm. 4. Nueva York, 1970.

c) Facilitar información financiera útil para la estimación de la capacidad de obtener beneficios de la empresa.

d) Suministrar otra información acerca de los cambios en los recursos y obligaciones de la entidad; y

e) Presentar otra información adicional, relevante a las necesidades de los usuarios.»

Todo ello, como puede verse, es aplicable, sin más, a los estados contables consolidados, que quedan así conceptuados. No obstante, seguidamente, vamos a referirnos someramente a los más conocidos,⁴¹ comentando, en su caso, las peculiaridades que puedan presentar con respecto a los correspondientes a las empresas individuales.

3.1. *El balance consolidado*

La importancia del balance de situación en general, y del consolidado en particular, viene determinada por su misma significación, puesto que se constituye «en la expresión de la estructura patrimonial de la unidad económica en sus dos aspectos fundamentales: el instrumental, o capital en funcionamiento y el financiero, o fuente u origen de financiación», y, «si la Contabilidad como ciencia supone, por consiguiente, un orden —en el que se desenvuelve toda una técnica en relación con el fin de la ciencia—, ese orden tiene un instrumento de representación o expresión, que es precisamente el balance; y si el fin (conocimiento de la situación de la unidad económica) es la cúspide de la ciencia contable, el balance expresión del fin conseguido ha de ser necesariamente la cúspide de la técnica contable».⁴²

El balance consolidado, pues, se constituye en el estado contable integral donde se refleja la situación económico-financiera del grupo de empresas en un instante determinado. Como dice el profesor Dupuis,⁴³ «el balance consolidado es el cuadro analítico de la síntesis de las cuentas que permite apreciar convenientemente el dinamismo de un grupo de empresas interdependientes».

41. Como indica el artículo 44.1. del Código de Comercio, «las cuentas anuales consolidadas comprenderán el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria consolidada. Estos documentos forman una unidad. A las cuentas anuales consolidadas se unirá el informe de gestión consolidado».

En el mismo sentido, el artículo 61.1. de la Norma sobre consolidación del ICAC establece que «las cuentas anuales consolidadas comprenden el balance consolidado, la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada y la memoria consolidada. Estos documentos forman una unidad».

42. FERNÁNDEZ PIRLA, J. M.: *Op. cit.*, págs. 152-153.

43. DUPUIS, M.: *La Consolidación de Balances*, Ed. Deusto, Bilbao, 1969, pág. 27.

En definitiva, se constituye el balance consolidado por agregación, una vez practicadas las oportunas eliminaciones, de las distintas cuentas con saldos no nulos integradas en la unidad económica en que se constituye el grupo de empresas, en un período determinado, pudiendo ser considerado, en consecuencia, como el agregado contable integral que recoge los fondos existentes en la misma en un cierto instante de tiempo.

3.2. La cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

La cuenta de resultados o de pérdidas y ganancias consolidada es el estado contable recopilativo y explicativo de los conceptos de las corrientes de distinto signo, ingresos y gastos periódicos, reales desde el punto de vista del grupo e imputables a un determinado período, que han dado lugar a la formación del beneficio de ejercicio o beneficio periódico del mismo.

Importante resulta tener en cuenta que, al igual que sucedía con el balance consolidado, la ecuación representativa del resultado consolidado se obtendrá a partir de los diferentes estados de pérdidas y ganancias de las empresas del grupo y sólo recogerá aquellas transacciones que dichas unidades hayan efectuado con empresas ajenas al mismo, toda vez que los flujos representados en los distintos estados de pérdidas y ganancias correspondientes a transacciones entre empresas del grupo debén ser eliminados, al no tener sentido en su consideración de transacciones intraunidad desde la óptica global del grupo.

Por ello, el resultado consolidado se configurará sobre la base de las teorías seguidas por las distintas empresas a consolidar y la estructura que presente su correspondiente estado y ha de responder a los mismos criterios seguidos en aquéllas.⁴⁴

3.3. La memoria consolidada

La necesidad de ampliar, complementar o aclarar la información recogida en los estados contables básicos, balance de situación y cuenta de resultados, ha hecho que tome carta de naturaleza el uso de acompañar a los mismos con su correspondiente anexo o, las denominadas en otros ordenamientos, «*foot-notes*» o notas adicionales.

La transcendencia otorgada a las mismas alcanza a su consideración como estado contable independiente, tal como sucede en nuestro ordenamiento jurídico, con mención expresa en el Código de Comercio y Ley de Sociedades Anónimas a

44. Véase el Capítulo sexto de la Norma sobre consolidación del ICAC.

la denominada «Memoria». Igualmente, el actual Plan General de Contabilidad incluye la memoria dentro de las cuentas anuales que todos los empresarios, incluidos los individuales, están obligados a presentar. De forma análoga, la normativa sobre consolidación del ICAC establece, en su artículo 66, recogiendo lo preceptuado en los artículos 35 y 48 del Código de Comercio, que «la memoria consolidada completará, ampliará y comentará la información contenida en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidados».

Tanto la IV como la VII Directiva de la CEE otorgan al Anexo un carácter omnicompreensivo, de tal forma que aclara, amplía o completa las cifras incluidas en el balance de situación y estado de resultados, individuales o consolidados, al par que explica y justifica los casos en los que no se haya seguido la normativa general. Además, el Anexo forma parte de las cuentas anuales, con el mismo rango que el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, con quienes forma unidad.

Especial mención merece el Cuadro de financiación consolidado,⁴⁵ básico en orden a la información que suministra sobre el grupo de empresas, el cual persigue poner de relieve las variaciones experimentadas en la estructura económico-financiera de la empresa, en un determinado intervalo temporal, con la consiguiente repercusión en su fondo de maniobra. Así, «el cuadro de financiación consolidado, que forma parte de la memoria, describirá los recursos obtenidos en el ejercicio, así como la aplicación o empleo de los mismos en inmovilizado o en circulante».⁴⁶

No obstante poder existir razones de tipo práctico que dificulten su elaboración, sobre todo cuando el número elevado o las relaciones especialmente complejas entre las empresas del grupo dificulten la operatoria consecuente, «la importancia de la información suministrada por este estado contable, en cuanto a cómo y dónde se han obtenido y aplicado los recursos financieros del grupo, las relaciones entre el capital circulante y el inmovilizado y la composición de las fuentes de financiación del grupo hace recomendable su elaboración».⁴⁷

Admitido esto, dos son las posibilidades que se ofrecen en cuanto a su establecimiento, según se utilicen balances consolidados sucesivos, procediéndose como en cualquier empresa individual, o se consoliden los cuadros de financiación de cada una de las empresas del conjunto consolidable, realizándose, a continuación, los ajustes derivados de las operaciones intragrupo.

45. Del mismo se ocupa el artículo 67 y la Nota 25 de la Memoria consolidada de las Normas sobre consolidación del ICAC.

46. Vid. art. 67.1. de las Normas sobre consolidación del ICAC.

47. CÓNDROR LÓPEZ, V.: *Op. cit.*, pág. 204.

Nuestro ordenamiento jurídico no se inclina por ninguna de las dos posibilidades y, como dice Corona Romero,⁴⁸ «del borrador de normas de consolidación no se desprende cuál es el procedimiento previsto para preparar el cuadro de financiación consolidado. Lo que se hace en el borrador es fijar las características del cuadro de financiación consolidado y no el procedimiento de formulación del mismo... En todo caso, hay que tener en cuenta que se podrá utilizar el procedimiento que mejor se adecúe a la organización del grupo de sociedades».

No faltan autores que se inclinen por una u otra alternativa, sin que hasta el presente se haya alcanzado un consenso al respecto. Por nuestra parte, nos inclinamos por la consolidación de los cuadros de financiación individuales, por entender que es superior a la modalidad que parte de dos balances consolidados consecutivos, ya que, a pesar de llegar a las mismas magnitudes finales, representa un proceso más sencillo y conceptualmente más sólido.

No obstante, al no interesar en este contexto la problemática específica que presenta la elaboración del cuadro de financiación consolidado,⁴⁹ sólo queremos poner de manifiesto que, al igual que ocurría con el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias consolidados, «desde un punto de vista teórico no se producen grandes problemas en el desarrollo del cuadro de financiación consolidado, o al menos no muchos más que los que plantea el cuadro de financiación previsto en el Plan General de Contabilidad»,⁵⁰ siéndole de aplicación los mismos criterios, salvo, claro está, lo que respecta a los ajustes derivados de operaciones intragrupo.

A la misma conclusión se llega con respecto a otros estados contables consolidados que pudieran contemplarse, puesto que la formulación de otros estados de mutaciones patrimoniales y financieras, a partir del Cuadro de financiación consolidado, al haber recogido ya este último todas las eliminaciones, no presenta difi-

48. CORONA ROMERO, E.: «El Cuadro de Financiación Consolidado en el Borrador de Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas». Comunicación presentada al VI Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. Vigo, octubre de 1991, pág. 49.

49. Al respecto, pueden consultarse, entre otras, las siguientes obras:
ÁLVAREZ MELCÓN, S.: «Observaciones Críticas a las Normas sobre Formación de las Cuentas de los Grupos de Sociedades del IPC», *Revista Técnica Contable*, marzo de 1983.

BENOIT, G.: «Le Tableau de Financement Consolidé», *Rec. Française de Comptabilité*, mayo de 1980.

CORONA ROMERO, E.: *Op. cit.*, págs. 35-55.

CÓNDOR LÓPEZ, V.: «El Cuadro de Financiación Consolidado», *Revista Partida Doble*, núm. 14, julio de 1991, págs. 42 y ss.; y *op. cit.*, págs. 203-222.

RABASEDA I TARRÉS, J.: «Teoría y Técnica de la Consolidación Contable». Tesis Doctoral, págs. 525 y ss.

50. CORONA ROMERO, E.: *Op. cit.*, pág. 49.

cultad especial alguna, siendo su tratamiento igual al seguido para una entidad individual.⁵¹

En conclusión, si la consolidación de estados contables no difiere en sus planteamientos de la metodología propia de la Contabilidad de la empresa, encontrando en ella su sustrato teórico, pudiendo ser considerada como un paso más en su operatoria inductiva, los estados contables consolidados, cúspide de este proceso, tampoco difieren, ni en su formulación ni en su estructura, de los correspondientes a cualquier empresa individual, más que, claro está, en los matices que derivan de la ampliación del contorno de la unidad económica considerada –grupo de empresas– y el número y complejidad de las transacciones intraunidad que pueden presentarse en el desenvolvimiento de su fenomenología.

51. Véase al respecto RABASEDA I TARRÉS, J.: *Op. cit.*, págs. 556-561.

CAPÍTULO III

LA CONSOLIDACIÓN SEGÚN LOS DISTINTOS TIPOS DE DOMINIO: EL CASO GENERAL

Una vez examinadas las peculiaridades que presenta la consolidación de estados contables correspondientes a unidades económicas integradas en otra de orden superior —el grupo de empresas—, y habiendo constatado que ésta no difiere esencialmente del resto de procesos agregativos llevados a cabo por la Contabilidad, procede ahora completar el estudio, utilizando un método que permita resolver la consolidación contable de cualquier tipo de relación interempresarial tan complejo como seamos capaces de imaginar, con un número de empresas tan alto como queramos (n).

En definitiva, se tratará de resolver la consolidación de un dominio perfecto entre « n » empresas, de tal forma que, como comprobaremos, todas las casuísticas que puedan plantearse no son sino casos particulares que derivan de este modelo general, resultado de todas las posibles combinaciones de influencias que puedan darse entre n empresas.

A tal fin, resulta necesario conocer previamente qué tipos de vinculación patrimonial pueden presentarse y, al objeto de delimitar conceptos, y su simbolización, la terminología que será utilizada en este contexto.

I. Conceptos previos

Cuando una empresa posea o ejerza el control sobre el total de los títulos representativos del Capital de otra, se dice que el control o dominio es «total», mientras que si sólo lo hace en parte se hablará de control o dominio «parcial». Surgen entonces los correspondientes «intereses minoritarios» atribuibles a los «socios propios» de la sociedad participada. Entendemos por socios propios, el

conjunto de personas físicas o jurídicas, no incluidas en el perímetro de consolidación, poseedoras de títulos emitidos por la sociedad en cuestión.

A su vez, si una empresa ejerce el dominio a través de una sola línea de control tendremos un dominio «simple», mientras que si dicho dominio es conseguido a través de varias líneas de control llegaremos al dominio «radiado», siendo la línea de control la que nos permite ejercer el control de una unidad económica sobre otra.

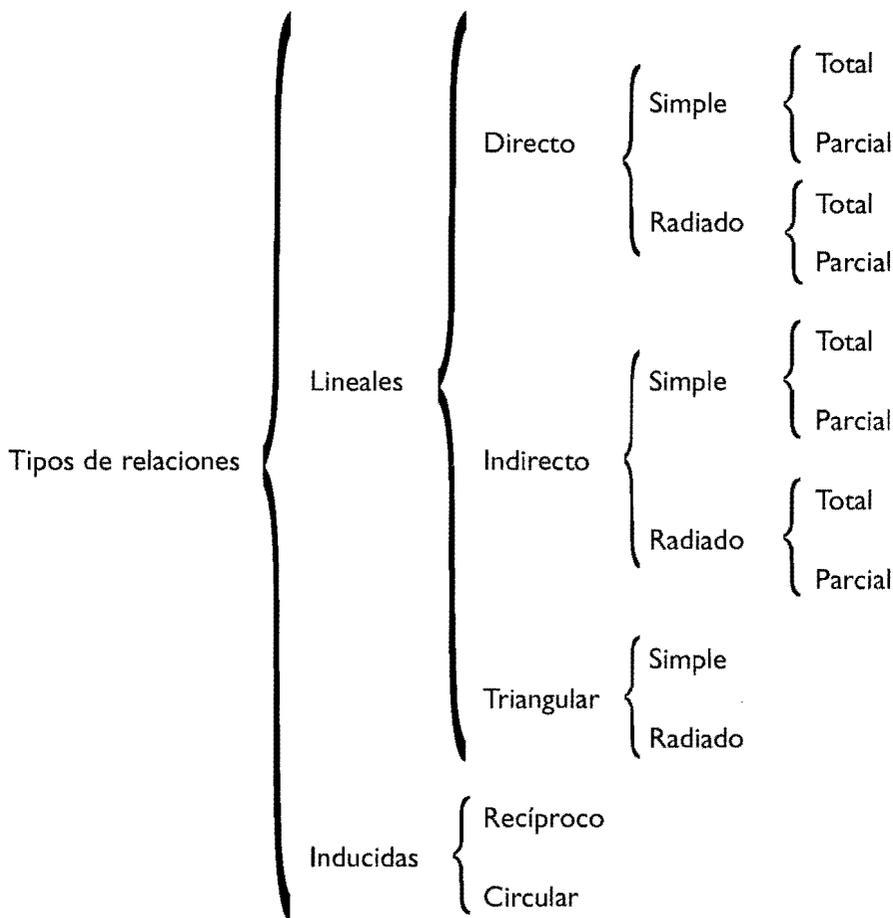
Asimismo, conviene señalar que la influencia de una empresa sobre otra puede alcanzarse de forma directa (teniendo aquélla títulos de ésta), indirecta (cuando posee títulos del capital de otra, la que, a su vez, lo hace de una tercera, y así sucesivamente).

Atendiendo al sentido en que se realiza la influencia, podemos distinguir entre dominios lineales y dominios inducidos. Los primeros son los que se dan en un sólo sentido, de una empresa sobre otra, ya sea de forma directa o indirecta. Las formas más simples de dominio lineal son los dominios directo, indirecto y triangular, siendo este último una combinación de los dos anteriores.

Los dominios inducidos se dan en dos sentidos, es decir, que cada sociedad es dominada y ejerce un dominio sobre otras sociedades del grupo. La empresa controlada posee títulos de la controladora, por lo que en cierto modo tiene capacidad de influir en las actuaciones de aquélla sobre ésta, neutralizándolas, al menos en parte, cuando exista oposición de intereses. Pero, a su vez, esta neutralización de control primitivo viene igualmente mermada por la influencia que también puede ejercer la primera empresa sobre la segunda. Esta neutralización se ha logrado «inducir», por consiguiente, mediante la interacción de ambos dominios primarios y, por tanto, es acumulable al primero. Pues bien, por la forma de aparecer este control le denominaremos inducido, pudiéndose distinguir un primero, segundo y enésimo orden de inducción.

Las formas más simples de dominio inducido son los dominios recíproco y circular.

Sobre la base de lo expuesto, es posible establecer una clasificación de las formas más elementales de dominio, tal como se recoge en el esquema n.º 1:



Esquema n.º 1

Por otro lado, conviene tener en cuenta la posibilidad de que los esquemas de dominio en la realidad no se correspondan con los tipos de relaciones simples apuntados anteriormente, sino que constituyen formas más complejas de dominio, cuya máxima expresión son las denominadas «formas perfectas de dominio», que tienen lugar cuando las empresas intervinientes se encuentran totalmente interrelacionadas, siendo su caso más simple el dominio recíproco —dos empresas— según gráfico n.º 1, y que para los casos de tres y cuatro empresas adoptaría la estructura que se expresa en los gráficos n.ºs 2 y 3.

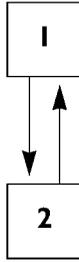


Gráfico n.º 1

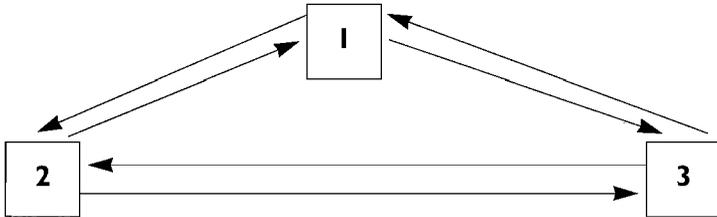


Gráfico n.º 2

La introducción de mayor número de empresas en estos dominios perfectos dificulta considerablemente su representación gráfica, si bien entendemos que resultan fácilmente comprensibles, incluyendo el caso general de «n» empresas.

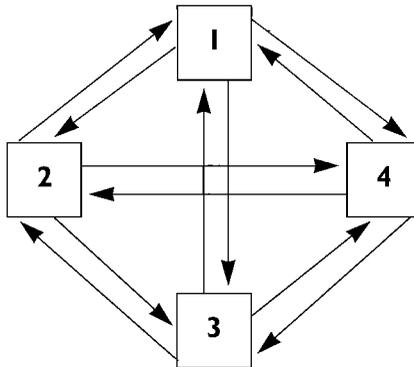


Gráfico n.º 3

Evidentemente, el dominio perfecto entre «n» empresas es el más completo que cabe plantear, por lo que partiendo de las formas de dominio perfecto anteriormente enunciadas, y siguiendo un razonamiento en sentido contrario, resulta posible argumentar que las formulas de dominio tradicionalmente estudiadas no son más que formas particulares de los dominios perfectos cuando resultan inexistentes algunas de las relaciones entre empresas. Así, por ejemplo, el caso del dominio directo puede configurarse como una simplificación del dominio perfecto entre dos empresas, tal como queda expuesto en el gráfico n.º 4, donde la línea de trazos indica la relación imaginaria, por representar una participación nula.

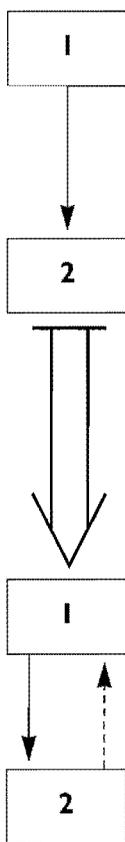


Gráfico n.º 4

Igualmente, un dominio indirecto de primer grado se obtiene por simplificación del dominio perfecto entre tres empresas, como expresa el gráfico n.º 5.

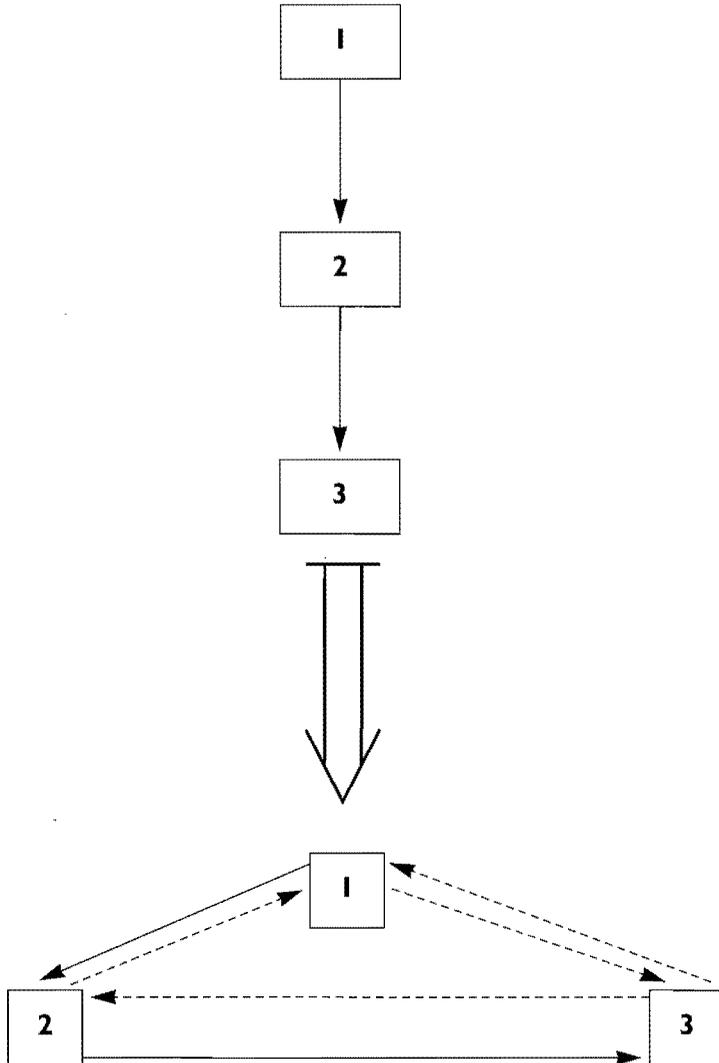


Gráfico n.º 5

Como asimismo ocurre con los dominios triangular y circular simple, tal como puede comprobarse en los gráficos n.ºs 6 y 7:

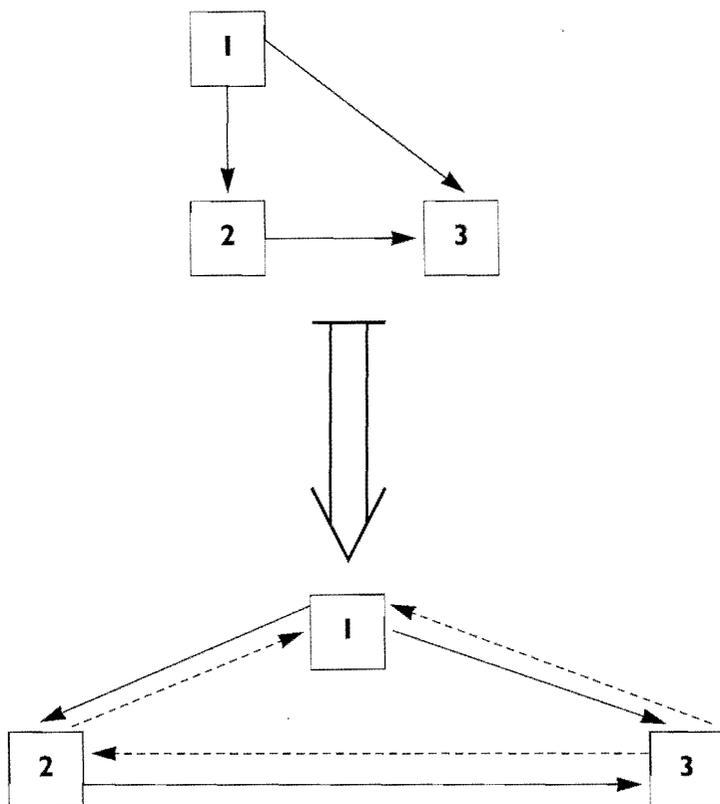


Gráfico n.º 6

La dificultad para acceder a fórmulas asequibles para la solución generalizada del problema planteado radicaba en la complejidad que suponía establecer los coeficientes de dominio efectivo, indispensables para abordar esta problemática. Merced al Método de los Netos virtuales, junto a las facilidades de acceder al cálculo matricial que ofrecen las nuevas herramientas informáticas, resulta totalmente factible abordar cualquier aplicación por compleja que se presente en la realidad.

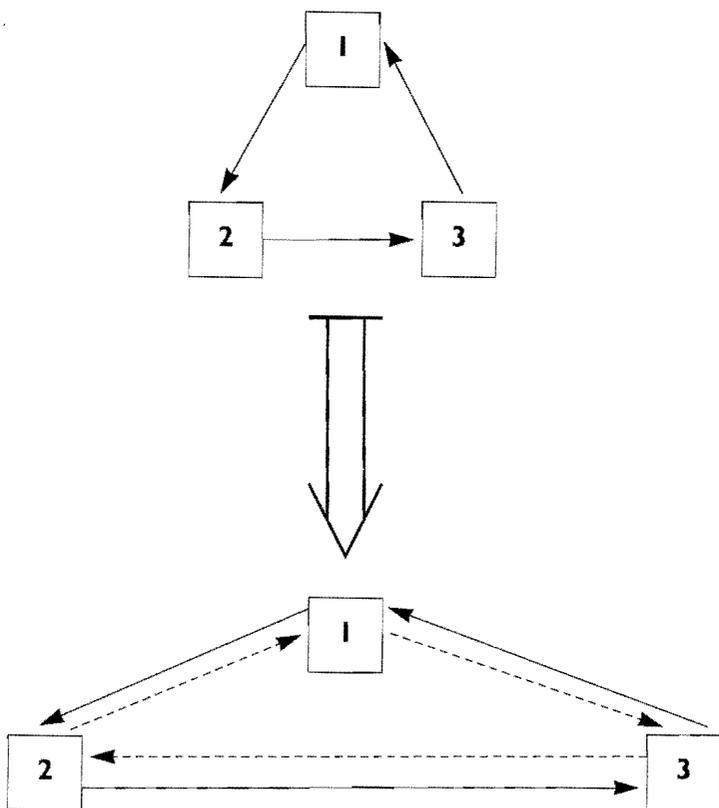


Gráfico n.º 7

Como recordatorio de los términos y simbología empleados,¹ y suponiendo un grupo cuyo perímetro de consolidación esté formado por «n» empresas, y a efectos de estudiar la distribución de las participaciones de una sociedad, consideraremos:

— «Capital emitido»

C_j^e

(19)

1. Ver al respecto MIR ESTRUCH, F. y RABASEDA I TARRÉS, J.: «Generalización de las fórmulas de cálculo de los coeficientes de dominio efectivo sobre las sociedades de un grupo: El Método de los Netos Virtuales».

— «Valor nominal de la participación»

a) Para los socios propios

$$C_{j/i} \quad (20)$$

b) Para cada una de las sociedades del grupo

$$C'_{i/j} \quad (i = 1, \dots, n) \quad (21)$$

Para una sociedad «j» debe cumplirse que

$$C_j^e = C_{j/i} + \sum_{i=1}^n C'_{i/j} \quad (i = 1, \dots, n) \quad (22)$$

— «Valor de la participación de la sociedad i en la j» ($l_{i/j}$). Es el importe que figura en el Activo de la sociedad inversora «i», por el hecho de poseer una participación en la sociedad «j». Si existe autocartera, su valor se representará por $l_{i/i}$.

— «Coeficiente de participación sobre j». Relaciona el nominal de cada participación con el capital emitido, indicando la parte alícuota que representa cada una de ellas. Se representa por

$$w_{j/i} = \frac{C_{j/i}}{C_j^e} \quad (23)$$

y por

$$w'_{i/j} = \frac{C'_{i/j}}{C_i^e} \quad (i = 1, \dots, n) \quad (24)$$

donde $w_{j/i}$ es el coeficiente de participación de los socios propios de «j» sobre dicha sociedad; y $w'_{i/j}$ simboliza el coeficiente de participación de la sociedad «i» sobre la sociedad «j».

Si $C'_{i/j} > 0$, existe lo que se denomina autocartera de «j», por lo que se puede definir $w'_{i/j}$ como el coeficiente de autocartera de «j».

Partiendo de las igualdades anteriores, podemos comprobar que se cumple:

$$w_{j/i} + \sum_{i=1}^n w'_{i/j} = 1 \quad (25)$$

igualdad que indica que la suma de los coeficientes de participación, incluido el coeficiente de autocartera, totalizan la unidad.

A efectos de analizar la atribución del patrimonio de la sociedad «j», consideraremos:

— «Capital en circulación de j» (C_j^c). Es el valor nominal de la participación de los socios propios de la sociedad «j», sobre la misma y las demás de las sociedades del grupo. Teniendo en cuenta que la autocartera es el único capital que no se encuentra en circulación, puede escribirse que:

$$C_j^c = C_j^e - C_{j/i}' \quad (26)$$

— «Coeficiente de dominio nominal sobre j». Relaciona el nominal de cada participación con el total de capital en circulación, e indica la participación teórica que, sobre una sociedad determinada, corresponde tanto a sus socios propios como a cada una de las sociedades restantes. Se representa por:

$$t_{j/i} = \frac{C_{j/i}}{C_j^c} \quad (27)$$

$$t_{i/j}' = \frac{C_{i/j}'}{C_j^c} \quad (28)$$

Y, finalmente, a efectos de estudiar la atribución del patrimonio del grupo, tendremos:

— «Valores ajustados del Activo y del Neto.» Valor ajustado del Activo es el que resulta de deducir del Activo contable el valor de la autocartera:

$$AA_j = A_j - I_{j/i} \quad (29)$$

significando:

AA_j = Valor ajustado del Activo de «j».

A_j = Activo de «j».

$I_{j/i}$ = Valor de la autocartera de «j».

Paralelamente, el valor ajustado del Neto se obtendrá deduciendo el importe de la autocartera del Neto contable.

$$NA_j = N_j - I_{j/i} \quad (30)$$

siendo:

$NA_j =$ Valor ajustado del Neto.

$N_j =$ Valor del Neto de «j».

— «Activo operativo» (AO_i) y «Neto operativo» (NO_i). Definimos como Activo operativo de una sociedad «i» a aquella porción del Activo ajustado que le resta para desarrollar su actividad, dado que el valor de las participaciones en las demás sociedades de su perímetro de consolidación no reúnen tal condición.

$$AO_i = AA_i - \sum_{j=1}^n l_{i/j} \quad \forall j \neq i \quad (31)$$

Y, asociado a este concepto, al objeto de que se cumpla en todo momento la ecuación de balance, queda definido el Neto operativo de una sociedad «i» como:

$$NO_i = NA_i - \sum_{j=1}^n l_{i/j} \quad \forall j \neq i \quad (32)$$

— «Neto virtual de i» (NV_i). Es el valor aparente del Neto que resulta para la sociedad «i» al agregar a su Neto operativo la parte alícuota de los Netos operativos de las demás sociedades del grupo, como consecuencia del dominio ejercido sobre las mismas, tanto inmediato como a través de otras sociedades. Su determinación exige efectuar un proceso de cálculo recurrente, que cabe sintetizar, aprovechando el propio concepto, mediante la fórmula:

$$NV_i = NO_i + \sum_{j=1}^n t'_{i/j} NV_j \quad (33)$$

donde el valor del Neto virtual de una sociedad «i» se obtiene agregando a su Neto operativo la parte alícuota de los Netos virtuales de las demás sociedades del grupo, directamente participadas por «i», por aplicación de los coeficientes de dominio nominal sobre cada una de ellas.

— «Coeficiente de dominio virtual de la sociedad «i» sobre la sociedad «j» ($c_{i/j}$). Representa el dominio aparente que posee la sociedad «i» sobre la «j», como consecuencia de la interacción de los coeficientes de dominio nominal entre y sobre las distintas sociedades.

— «Coeficiente de dominio efectivo de los socios propios de «i» sobre «j» ($d_{i/j}$). Es el dominio efectivo que resulta para los socios propios de la sociedad «i»

$$\begin{bmatrix} d_{1/1} & d_{1/2} & \dots & d_{1/n} \\ d_{2/1} & d_{2/2} & \dots & d_{2/n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ d_{n/1} & d_{n/2} & \dots & d_{n/n} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} t_{1/1} & 0 & \dots & 0 \\ 0 & t_{2/2} & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ 0 & 0 & \dots & t_{n/n} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} c_{1/1} & c_{1/2} & \dots & c_{1/n} \\ c_{2/1} & c_{2/2} & \dots & c_{2/n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ c_{n/1} & c_{n/2} & \dots & c_{n/n} \end{bmatrix} \quad (37)$$

lo que equivale a :

$$\begin{bmatrix} d_{1/1} & d_{1/2} & \dots & d_{1/n} \\ d_{2/1} & d_{2/2} & \dots & d_{2/n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ d_{n/1} & d_{n/2} & \dots & d_{n/n} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} t_{1/1} & 0 & \dots & 0 \\ 0 & t_{2/2} & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ 0 & 0 & \dots & t_{n/n} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 1 & -t'_{1/2} & \dots & t'_{1/n} \\ -t'_{2/1} & 1 & \dots & -t'_{2/n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ -t'_{n/1} & -t'_{n/2} & \dots & 1 \end{bmatrix}^{-1} \quad (38)$$

por lo que la sistemática de aplicación de la formulación obtenida, es la siguiente :

a) Se formula la matriz de los coeficientes de dominio nominal entre las sociedades del grupo

$$T' = \begin{bmatrix} 0 & t'_{1/2} & \dots & t'_{1/n} \\ t'_{2/1} & 0 & \dots & t'_{2/n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ t'_{n/1} & t'_{n/2} & \dots & 0 \end{bmatrix} \quad (39)$$

b) Se obtiene la matriz diferencia restando la matriz anterior de la matriz unidad

$$[I - T'] = \begin{bmatrix} 1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & 1 & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ 0 & 0 & \dots & 1 \end{bmatrix} - \begin{bmatrix} 0 & t'_{1/2} & \dots & t'_{1/n} \\ t'_{2/1} & 0 & \dots & t'_{2/n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ t'_{n/1} & t'_{n/2} & \dots & 0 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 & -t'_{1/2} & \dots & -t'_{1/n} \\ -t'_{2/1} & 1 & \dots & -t'_{2/n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ -t'_{n/1} & -t'_{n/2} & \dots & 1 \end{bmatrix} \quad (40)$$

c) Se calcula la matriz inversa de la obtenida en el apartado anterior

$$[I - T']^{-1} = \begin{bmatrix} c_{1/1} & c_{1/2} & \dots & c_{1/n} \\ c_{2/1} & c_{2/2} & \dots & c_{2/n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ c_{n/1} & c_{n/2} & \dots & c_{n/n} \end{bmatrix} \quad (41)$$

d) Se formula la matriz diagonal de los coeficientes de dominio nominal que sobre cada sociedad detentan sus socios propios

$$T = \begin{bmatrix} t_{1/1} & 0 & \dots & 0 \\ 0 & t_{2/2} & \dots & 0 \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ 0 & 0 & \dots & t_{n/n} \end{bmatrix} \quad (42)$$

e) Se aplica la matriz anterior a la matriz inversa calculada en el apartado c)

$$D = T [I - T']^{-1} = \begin{bmatrix} d_{1/1} & d_{1/2} & \dots & d_{1/n} \\ d_{2/1} & d_{2/2} & \dots & d_{2/n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ d_{n/1} & d_{n/2} & \dots & d_{n/n} \end{bmatrix} \quad (43)$$

El resultado obtenido es la matriz de los coeficientes de dominio efectivo, que presenta la propiedad de que su matriz traspuesta es una matriz estocástica. Ello conduce a que su aplicación concreta sobre el vector columna de los Netos operativos de las sociedades del grupo nos muestra de forma inmediata el fraccionamiento exacto del Neto global de dicho grupo de forma tal que queda atribuido a cada colectivo de socios propios su participación efectiva en el mismo.

En efecto, podemos escribir:

$$\begin{bmatrix} NS_1 \\ NS_2 \\ \vdots \\ NS_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} d_{1/1} & d_{1/2} & \dots & d_{1/n} \\ d_{2/1} & d_{2/2} & \dots & d_{2/n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ d_{n/1} & d_{n/2} & \dots & d_{n/n} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} NO_1 \\ NO_2 \\ \vdots \\ NO_n \end{bmatrix} \quad (44)$$

y, como la propiedad reseñada de la matriz de los coeficientes de dominio efectivo provoca que de la aplicación de un vector fila unitario de orden «n» sobre la misma resulta el propio vector unitario, es decir:

$$[1, 1, \dots, 1] \times \begin{bmatrix} d_{1/1} & d_{1/2} & \dots & d_{1/n} \\ d_{2/1} & d_{2/2} & \dots & d_{2/n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ d_{n/1} & d_{n/2} & \dots & d_{n/n} \end{bmatrix} = [1, 1, \dots, 1] \quad (45)$$

ello ocasiona que la aplicación de sendos vectores fila unitarios de orden «n» sobre los vectores columna de la expresión (37)

$$[1, 1, \dots, 1] \times \begin{bmatrix} NS_1 \\ NS_2 \\ \vdots \\ NS_n \end{bmatrix} = [1, 1, \dots, 1] \times \begin{bmatrix} NO_1 \\ NO_2 \\ \vdots \\ NO_n \end{bmatrix} \quad (46)$$

conduzcan a la obtención del mismo valor, lo que en formulación convencional se puede expresar como:

$$\sum_{i=1}^n NS_i = \sum_{j=1}^n NO_j \quad (47)$$

2. Método general de consolidación para el dominio perfecto entre «n» empresas

Iniciaremos el estudio para el caso más elemental, en que $n = 2$, pasaremos a continuación a desarrollar el caso de dominio perfecto para $n = 3$ y, por inducción, generalizaremos para cualquier valor de n .

Para ello, basándonos en lo anteriormente expuesto, utilizaremos el método de integración global; advirtiendo que obviaremos la casuística de las posibles eliminaciones de carácter económico o financiero que pudieran presentarse, al no constituir el objetivo preciso de este trabajo, no aportando su consideración, por otra parte, nada sustancial a los propósitos que lo justifican, centrándonos exclusivamente en la temática de la eliminación patrimonial que, tradicionalmente, se resuelve enfrentando el importe de la inversión realizada por la empresa dominante

con la fracción correspondiente del Neto ajustado de la dominada correlativa. En consecuencia sólo será desarrollado el esquema del balance, dado que la cuenta de resultados en ningún caso se ve afectada por las eliminaciones patrimoniales.

2.1. Dominio perfecto entre dos empresas ($n = 2$)

Sea un esquema de dominio, tal como queda descrito en el Gráfico n.º 8, que se presenta a continuación:

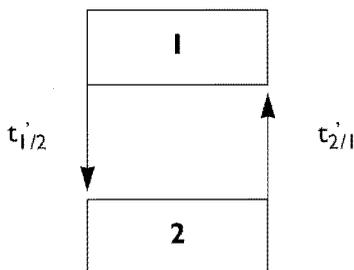


Gráfico n.º 8

Como consecuencia de su propia naturaleza, surgen en este tipo de relaciones las llamadas influencias inducidas, derivadas de la participación recíproca de ambas sociedades. Podemos apreciar como la sociedad 1 (matriz) participa con el coeficiente de dominio nominal $t'_{1/2}$ en el neto de la sociedad 2, la que, a su vez, participa con el coeficiente $t'_{2/1}$ en el neto de la sociedad 1; siendo conveniente, pues, determinar los coeficientes de dominio efectivo, a cuyo efecto, denotaremos por: $d_{1/1}$ y $d_{2/1}$, los coeficientes de dominio efectivo de los socios propios de 1 y 2, sobre la sociedad 1; y por: $d_{1/2}$ y $d_{2/2}$ los coeficientes de dominio efectivo de dichos socios sobre la sociedad 2.

2.1.1. Determinación de los coeficientes de dominio efectivo

Para obtener los coeficientes de dominio efectivo aplicaremos el método de los Netos virtuales, siguiendo la sistemática anteriormente expuesta, cuyo desarrollo sería el siguiente:

a) Matriz de los coeficientes de dominio nominal

$$T' = \begin{bmatrix} 0 & t'_{1/2} \\ t'_{2/1} & 0 \end{bmatrix} \quad (48)$$

b) Matriz diferencia

$$[I - T'] = \begin{bmatrix} 1 & 0 \\ 0 & 1 \end{bmatrix} - \begin{bmatrix} 0 & t'_{1/2} \\ t'_{2/1} & 0 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 & -t'_{1/2} \\ -t'_{2/1} & 1 \end{bmatrix} \quad (49)$$

c) Matriz inversa

$$[I - T']^{-1} = \begin{bmatrix} 1 & -t'_{1/2} \\ -t'_{2/1} & 1 \end{bmatrix}^{-1} = \begin{bmatrix} 1 & t'_{1/2} \\ \frac{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}}{t'_{2/1}} & \frac{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}}{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}} \\ \frac{t'_{2/1}}{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}} & 1 \\ 1 & -t'_{1/2} t'_{2/1} \end{bmatrix} \quad (50)$$

d) Matriz diagonal de coeficientes de dominio nominal de los socios propios

$$T = \begin{bmatrix} t_{1/1} & 0 \\ 0 & t_{2/2} \end{bmatrix} \quad (51)$$

e) Coeficientes de dominio efectivo

$$\begin{bmatrix} d_{1/1} & d_{1/2} \\ d_{2/1} & d_{2/2} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} t_{1/1} & 1 \\ 0 & t_{2/2} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 1 & t'_{1/2} \\ \frac{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}}{t'_{2/1}} & \frac{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}}{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}} \\ \frac{t'_{2/1}}{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}} & 1 \\ 1 & -t'_{1/2} t'_{2/1} \end{bmatrix} =$$

$$= \begin{bmatrix} \frac{t_{1/1}}{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}} & \frac{t_{1/1} t'_{1/2}}{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}} \\ \frac{t'_{2/2} t'_{2/1}}{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}} & \frac{t_{2/2}}{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}} \end{bmatrix} \quad (52)$$

2.1.2. Ecuación de balance consolidado en el dominio perfecto de dos empresas

Las ecuaciones estructurales correspondientes a cada una de las sociedades son:

$$AO_1 + I_{1/2} = P_1 + NA_1 \text{ (Sociedad 1)} \quad (53)$$

$$AO_2 + I_{2/1} = P_2 + NA_2 \text{ (Sociedad 2)} \quad (54)$$

Donde será preciso descomponer las masas estructurales interrelacionadas de acuerdo con los coeficientes de dominio efectivo:

— Para la sociedad «1»

$$I_{1/2} = d_{1/1} I_{1/2} + d_{2/1} I_{1/2} \quad (55)$$

$$NA_1 = d_{1/1} NA_1 + d_{2/1} NA_1 \quad (56)$$

— Y para la sociedad «2»

$$I_{2/1} = d_{1/2} I_{2/1} + d_{2/2} I_{2/1} \quad (57)$$

$$NA_2 = d_{1/2} NA_2 + d_{2/2} NA_2 \quad (58)$$

Sustituyendo ahora los valores obtenidos, en las ecuaciones estructurales:

$$AO_1 + d_{1/1} I_{1/2} + d_{2/1} I_{1/2} = P_1 + d_{1/1} NA_1 + d_{2/1} NA_1 \quad (59)$$

$$AO_2 + d_{1/2} I_{2/1} + d_{2/2} I_{2/1} = P_2 + d_{1/2} NA_2 + d_{2/2} NA_2 \quad (60)$$

a partir de ellas resultará la ecuación estructural agregada siguiente:

$$(AO_1 + AO_2) + d_{1/1} I_{1/2} + d_{2/1} I_{1/2} + d_{1/2} I_{2/1} + d_{2/2} I_{2/1} = (P_1 + P_2) + d_{1/1} NA_1 + d_{2/1} NA_1 + d_{1/2} NA_2 + d_{2/2} NA_2 \quad (61)$$

de donde, tras las eliminaciones patrimoniales, se obtiene la ecuación estructural consolidada:

$$(AO_1 + AO_2) = (P_1 + P_2) + (d_{1/1}NA_1 - d_{1/2}l_{2/1}) + (d_{2/1}NA_1 - d_{2/2}l_{2/1}) + (d_{1/2}NA_2 - d_{1/1}l_{1/2}) + (d_{2/2}NA_2 - d_{2/1}l_{1/2}) \quad (62)$$

en la que aparecen diferenciadas las magnitudes de neto del grupo atribuibles a cada colectivo de socios propios.

$$NS_1 = (d_{1/1}NA_1 - d_{1/2}l_{2/1}) + (d_{1/2}NA_2 - d_{1/1}l_{1/2}) \quad (63)$$

$$NS_2 = (d_{2/1}NA_1 - d_{2/2}l_{2/1}) + (d_{2/2}NA_2 - d_{2/1}l_{1/2}) \quad (64)$$

Al mismo resultado se llegaría si procediéramos a través de un razonamiento lógico, en el que a partir de una hipotética liquidación sucesiva de las dos empresas, con coincidencia entre valores contables y de liquidación, fuéramos distribuyendo los activos líquidos resultantes a cada colectivo de socios propios. Puede simbolizarse mediante el siguiente desarrollo:

— En primer lugar, la liquidación de la sociedad «2» supondría la realización en efectivo de todo el activo operativo y, tras el pago de las deudas integrantes del pasivo, el excedente de tesorería

$$T_2 = AO - P_2 \quad (65)$$

Y con ello, el balance de liquidación quedaría como sigue:

$$T_2 + l_{2/1} = NA_2 \quad (66)$$

el cual sería distribuido entre sus socios propios y la sociedad «1», únicos poseedores de títulos de «2», en proporción a los poseídos por cada uno de ellos:

$$\text{Socios propios de «2»}: t_{2/2} T_2 + t_{2/2} l_{2/1} = t_{2/2} NA_2 \quad (67)$$

$$\text{Sociedad «1»}: t'_{1/2} T_2 + t'_{1/2} l_{2/1} = t'_{1/2} NA_2 \quad (68)$$

— La sociedad «1» al recibir la parte correspondiente, en sustitución de los títulos cancelados, presentaría un balance con el esquema siguiente:

$$AO_1 + t'_{1/2} T_2 + t'_{1/2} l_{2/1} = P_1 + NA_1 + (t'_{1/2} NA_2 - l_{1/2}) \quad (69)$$

donde $t'_{1/2} l_{2/1}$ constituye el valor de las acciones propias recibidas de «2», que automáticamente se convertirían en autocartera.

Con ella, el nuevo coeficiente de títulos en circulación vendrá dado por $(1 - t'_{1/2} \cdot t'_{2/1})$, respecto al anterior, puesto que

$$l_{2/1} \Rightarrow t'_{2/1} \quad (70)$$

Y por lo tanto,

$$t'_{1/2} l_{2/1} \Rightarrow t'_{1/2} \cdot t'_{2/1} \quad (71)$$

La distribución de dicho coeficiente corresponde ahora a los socios propios de «1» y de «2», según las proporciones siguientes:

Socios propios de «1»: $t_{1/1}$

Socios propios de «2»: $t_{2/2} \cdot t'_{2/1}$

puesto que los títulos de «1» poseídos por los socios propios de «2» ($t_{2/2} l_{2/1}$) suponen $t_{2/2} \cdot t'_{2/1}$.

Al realizar la suma de dichos coeficientes

$$t_{1/1} + t_{2/2} \cdot t'_{2/1}$$

teniendo en cuenta que

$$t_{1/1} = 1 - t'_{2/1}$$

$$t_{2/2} = 1 - t'_{1/2}$$

y sustituyendo,

$$(1 - t'_{2/1}) + (1 - t'_{1/2}) t'_{2/1} = 1 - t'_{2/1} + t'_{2/1} - t'_{1/2} t'_{2/1} = 1 - t'_{1/2} t'_{2/1} \quad (72)$$

De donde resulta que el patrimonio de la sociedad «1» se distribuirá según los coeficientes siguientes:

Socios propios de «1»

$$\frac{t_{1/1}}{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}}, \text{ cuyo valor equivale a } d_{1/1} \quad (73)$$

Socios propios de «2»

$$\frac{t_{2/2} t'_{2/1}}{1 - t'_{1/2} t'_{2/1}}, \text{ que equivale a } d_{2/1} \quad (74)$$

— Al liquidar la sociedad «1», el excedente de tesorería resultante sería

$$T_1 = AO_1 + t'_{1/2} T_2 - P_1 \quad (75)$$

con lo que el balance de liquidación quedaría de la forma siguiente

$$T_1 = (NA_1 - t'_{1/2} l_{2/1}) + (t'_{1/2} NA_2 - l_{1/2}) \quad (76)$$

cuya distribución entre los socios propios de «1» y de «2» daría los valores que se expresan a continuación:

Socios propios de «1»

$$d_{1/1} T_1 = (d_{1/1} NA_1 - d_{1/1} t'_{1/2} l_{2/1}) + (d_{1/1} t'_{1/2} NA_2 - d_{1/1} l_{1/2}) \quad (77)$$

Socios propios de «2»

$$d_{2/1} T_1 = (d_{2/1} NA_1 - d_{2/1} t'_{1/2} l_{2/1}) + (d_{2/1} t'_{1/2} NA_2 - d_{2/1} l_{1/2}) \quad (78)$$

que recibirían en sustitución de los títulos de «1» poseídos como consecuencia de liquidar la sociedad «2».

En consecuencia, los socios propios de «2» habrían recibido sumando las dos liquidaciones, un total de:

$$t_{2/2} T_2 + d_{2/1} T_1 = (d_{2/1} NA_1 - d_{2/1} t'_{1/2} l_{2/1} - t_{2/2} l_{2/1}) + \\ + (d_{2/1} t'_{1/2} NA_2 + t_{2/2} NA_2 - d_{2/1} l_{1/2}) \quad (79)$$

donde es fácil comprobar que

$$d_{2/1} t'_{1/2} + t_{2/2} = d_{2/2} \quad (80)$$

lo que da

$$t_{2/2} T_2 + d_{2/1} T_1 = (d_{2/1} NA_1 - d_{2/2} l_{2/1}) + (d_{2/2} NA_2 - d_{2/1} l_{1/2}) \quad (81)$$

expresión de contenido idéntico al de la (64) obtenida anteriormente.

Y en cuanto a los socios propios de «1», teniendo en cuenta que

$$d_{1/1}t'_{1/2} = d_{1/2} \quad (82)$$

y sustituyendo, resultará

$$d_{1/1}T_1 = (d_{1/1}NA_1 - d_{1/2}l_{2/1}) + (d_{1/2}NA_2 - d_{1/1}l_{1/2}) \quad (83)$$

expresión que coincide con la obtenida anteriormente en (63).

Si comparamos, para cada colectivo de socios propios, su correspondiente neto con el valor teórico que es atribuible del Neto Ajustado de la sociedad, según su coeficiente de dominio nominal, es decir $t_{i/i} NA_i$, valor que podemos denominar Neto Primitivo de los socios de «i» simbolizándolo por NP_i , obtenemos el importe global de la Diferencia de Consolidación para cada uno de tales colectivos.

$$\begin{aligned} D_1 = NS_1 - NP_1 &= ((d_{1/1}NA_1 - d_{1/2}l_{2/1}) + (d_{1/2}NA_2 - d_{1/1}l_{1/2})) - t_{1/1}NA_1 = \\ &= ((d_{1/1}-t_{1/1})NA_1 - d_{1/2}l_{2/1}) + (d_{1/2}NA_2 - d_{1/1}l_{1/2}) \end{aligned} \quad (84)$$

cuyos dos términos representan la Diferencia de Consolidación resultante para los socios de «1», de las sociedades «1» y «2».

$$(d_{1/1}-t_{1/1})NA_1 - d_{1/2}l_{2/1} = D_{1/1} \quad (85)$$

$$d_{1/2}NA_2 - d_{1/1}l_{1/2} = D_{1/2} \quad (86)$$

Es decir

$$D_1 = D_{1/1} + D_{1/2}$$

Y para los socios de «2»

$$\begin{aligned} D_2 = NS_2 - NP_2 &= ((d_{2/1}NA_1 - d_{2/2}l_{2/1}) + (d_{2/2}NA_2 - d_{2/1}l_{1/2})) - t_{2/2}NA_2 = \\ &= (d_{2/1}NA_1 - d_{2/2}l_{2/1}) + ((d_{2/2}-t_{2/2})NA_2 - d_{2/1}l_{1/2}) \end{aligned} \quad (87)$$

cuyos componentes interpretamos como

$$d_{2/1}NA_1 - d_{2/2}l_{2/1} = D_{2/1} \quad (88)$$

$$(d_{2/2}-t_{2/2})NA_2 - d_{2/1}l_{1/2} = D_{2/2} \quad (89)$$

Consiguientemente, tras las notaciones introducidas, la ecuación estructural de este dominio perfecto entre dos empresas, queda como sigue:

$$(AO_1 + AO_2) = (P_1 + P_2) + NP_1 + D_{1/1} + D_{1/2} + NP_2 + D_{2/1} + D_{2/2} \quad (90)$$

En forma esquemática:

Balance consolidado		
$(AO_1 + AO_2)$	$(P_1 + P_2)$	
	$t_{1/1} NA_1 = NP_1$	
$-D_{1/1}$	$+D_{1/1}$	$\left. \begin{array}{l} \text{---} \\ \text{---} \end{array} \right\} NS_1$
$-D_{1/2}$	$+D_{1/2}$	
	$t_{2/2} NA_2 = NP_2$	
$-D_{2/1}$	$+D_{2/1}$	$\left. \begin{array}{l} \text{---} \\ \text{---} \end{array} \right\} NS_2$
$-D_{2/2}$	$+D_{2/2}$	

Esquema n.º 2

2.2. Dominio perfecto entre tres empresas (n = 3)

Con una pretensión de generalización a través de un razonamiento inductivo, apliquemos el mismo proceso seguido con anterioridad al dominio perfecto entre 3 empresas, cuya representación se muestra en el Gráfico n.º 9.

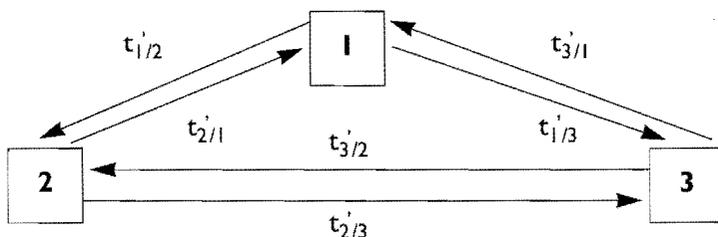


Gráfico n.º 9

2.2.1. Determinación de los coeficientes de dominio efectivo

Igual que en el caso anterior vamos a determinar dichos coeficientes mediante la aplicación del Método de los Netos virtuales, cuya secuencia de cálculos es la siguiente:

a) Matriz de los coeficientes de dominio nominal

$$T' = \begin{bmatrix} 0 & t'_{1/2} & t'_{1/3} \\ t'_{2/1} & 0 & t'_{2/3} \\ t'_{3/1} & t'_{3/2} & 0 \end{bmatrix} \quad (91)$$

b) Matriz diferencia

$$[I - T'] = \begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 \end{bmatrix} - \begin{bmatrix} 0 & t'_{1/2} & t'_{1/3} \\ t'_{2/1} & 0 & t'_{2/3} \\ t'_{3/1} & t'_{3/2} & 0 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 & -t'_{1/2} & -t'_{1/3} \\ -t'_{2/1} & 1 & -t'_{2/3} \\ -t'_{3/1} & -t'_{3/2} & 1 \end{bmatrix} \quad (92)$$

c) Matriz inversa

$$[I - T']^{-1} = \begin{bmatrix} \frac{1 - t'_{2/3} t'_{3/2}}{DC} & \frac{t'_{1/2} + t'_{1/3} t'_{3/2}}{DC} & \frac{t'_{1/2} \cdot t'_{2/3} + t'_{1/3}}{DC} \\ \frac{t'_{2/1} + t'_{3/1} t'_{2/3}}{DC} & \frac{1 - t'_{3/1} t'_{1/3}}{DC} & \frac{t'_{2/3} + t'_{2/1} t'_{1/3}}{DC} \\ \frac{t'_{2/1} \cdot t'_{3/2} + t'_{3/1}}{DC} & \frac{t'_{3/2} + t'_{1/2} t'_{3/1}}{DC} & \frac{1 - t'_{2/1} t'_{1/2}}{DC} \end{bmatrix}$$

significando «DC» el divisor común, cuyo valor es:

$$DC = 1 - t'_{1/3} \cdot t'_{2/1} \cdot t'_{3/2} - t'_{3/1} \cdot t'_{2/3} \cdot t'_{1/2} - t'_{1/3} \cdot t'_{3/1} - t'_{3/2} \cdot t'_{2/3} - t'_{1/2} \cdot t'_{2/1} \quad (93)$$

d) Matriz diagonal de coeficientes de dominio nominal de los socios propios

$$T = \begin{bmatrix} t_{1/1} & 0 & 0 \\ 0 & t_{2/2} & 0 \\ 0 & 0 & t_{3/3} \end{bmatrix} \quad (94)$$

e) Coeficientes de dominio efectivo

$$[D] = \begin{bmatrix} t_{1/1} & 0 & 0 \\ 0 & t_{2/2} & 0 \\ 0 & 0 & t_{3/3} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} \frac{1 - t_{2/3}' t_{3/2}'}{DC} & \frac{t_{1/2}' + t_{1/3}' t_{3/2}'}{DC} & \frac{t_{1/2}' \cdot t_{2/3}' + t_{1/3}'}{DC} \\ \frac{t_{2/1}' + t_{3/1}' t_{2/3}'}{DC} & \frac{1 - t_{3/1}' t_{1/3}'}{DC} & \frac{t_{2/3}' + t_{2/1}' t_{1/3}'}{DC} \\ \frac{t_{2/1}' \cdot t_{3/2}' + t_{3/1}'}{DC} & \frac{t_{3/2}' + t_{1/2}' t_{3/1}'}{DC} & \frac{1 - t_{2/1}' t_{1/2}'}{DC} \end{bmatrix} =$$

$$= \begin{bmatrix} t_{1/1} \frac{1 - t_{2/3}' t_{3/2}'}{DC} & t_{1/1} \frac{t_{1/2}' + t_{1/3}' t_{3/2}'}{DC} & t_{1/1} \frac{t_{1/2}' \cdot t_{2/3}' + t_{1/3}'}{DC} \\ t_{2/2} \frac{t_{2/1}' + t_{3/1}' t_{2/3}'}{DC} & t_{2/2} \frac{1 - t_{3/1}' t_{1/3}'}{DC} & t_{2/2} \frac{t_{2/3}' + t_{2/1}' t_{1/3}'}{DC} \\ t_{3/3} \frac{t_{2/1}' \cdot t_{3/2}' + t_{3/1}'}{DC} & t_{3/3} \frac{t_{3/2}' + t_{1/2}' t_{3/1}'}{DC} & t_{3/3} \frac{1 - t_{2/1}' t_{1/2}'}{DC} \end{bmatrix} \quad (95)$$

2.2.2. Ecuación de balance consolidado en el dominio perfecto de tres empresas

En este caso las ecuaciones de balance de las sociedades del grupo serán:

$$AO_1 + I_{1/2} + I_{1/3} = P_1 + NA_1 \quad (96)$$

$$AO_2 + I_{2/1} + I_{2/3} = P_2 + NA_2 \quad (97)$$

$$AO_3 + I_{3/1} + I_{3/2} = P_3 + NA_3 \quad (98)$$

Como paso previo a la consolidación, será preciso descomponer las magnitudes relacionadas de cada sociedad en función de los coeficientes de dominio existentes sobre la misma.

$$I_{1/2} = d_{1/1}I_{1/2} + d_{2/1}I_{1/2} + d_{3/1}I_{1/2} \quad (99)$$

$$I_{1/3} = d_{1/1}I_{1/3} + d_{2/1}I_{1/3} + d_{3/1}I_{1/3} \quad (100)$$

$$NA_1 = d_{1/1}NA_1 + d_{2/1}NA_1 + d_{3/1}NA_1 \quad (101)$$

$$I_{2/1} = d_{1/2}I_{2/1} + d_{2/2}I_{2/1} + d_{3/2}I_{2/1} \quad (102)$$

$$I_{2/3} = d_{1/2}I_{2/3} + d_{2/2}I_{2/3} + d_{3/2}I_{2/3} \quad (103)$$

$$NA_2 = d_{1/2}NA_2 + d_{2/2}NA_2 + d_{3/2}NA_2 \quad (104)$$

$$I_{3/1} = d_{1/3}I_{3/1} + d_{2/3}I_{3/1} + d_{3/3}I_{3/1} \quad (105)$$

$$I_{3/2} = d_{1/3}I_{3/2} + d_{2/3}I_{3/2} + d_{3/3}I_{3/2} \quad (106)$$

$$NA_3 = d_{1/3}NA_3 + d_{2/3}NA_3 + d_{3/3}NA_3 \quad (107)$$

Con lo que la ecuación del balance agregado podría presentarse de la forma siguiente:

$$\begin{aligned} & (AO_1 + AO_2 + AO_3) + \\ & + d_{1/1}I_{1/2} + d_{2/1}I_{1/2} + d_{3/1}I_{1/2} + \\ & + d_{1/1}I_{1/3} + d_{2/1}I_{1/3} + d_{3/1}I_{1/3} + \\ & + d_{1/2}I_{2/1} + d_{2/2}I_{2/1} + d_{3/2}I_{2/1} + \\ & + d_{1/2}I_{2/3} + d_{2/2}I_{2/3} + d_{3/2}I_{2/3} + \\ & + d_{1/3}I_{3/1} + d_{2/3}I_{3/1} + d_{3/3}I_{3/1} + \\ & + d_{1/3}I_{3/2} + d_{2/3}I_{3/2} + d_{3/3}I_{3/2} = (P_1 + P_2 + P_3) + \\ & + d_{1/1}NA_1 + d_{2/1}NA_1 + d_{3/1}NA_1 + \\ & + d_{1/2}NA_2 + d_{2/2}NA_2 + d_{3/2}NA_2 + \\ & + d_{1/3}NA_3 + d_{2/3}NA_3 + d_{3/3}NA_3 \quad (108) \end{aligned}$$

Y la ecuación del balance consolidado, quedaría tal como se indica a continuación:

$$\begin{aligned} (AO_1 + AO_2 + AO_3) = & (P_1 + P_2 + P_3) + \\ & + (d_{1/1}NA_1 - d_{1/2}I_{2/1} - d_{1/3}I_{3/1}) + \\ & + (d_{2/1}NA_1 - d_{2/2}I_{2/1} - d_{2/3}I_{3/1}) + \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
& + (d_{3/1}NA_1 - d_{3/2}l_{2/1} - d_{3/3}l_{3/1}) + \\
& + (d_{1/2}NA_2 - d_{1/1}l_{1/2} - d_{1/3}l_{3/2}) + \\
& + (d_{2/2}NA_2 - d_{2/1}l_{1/2} - d_{2/3}l_{3/2}) + \\
& + (d_{3/2}NA_2 - d_{3/1}l_{1/2} - d_{3/3}l_{3/2}) + \\
& + (d_{1/3}NA_3 - d_{1/1}l_{1/3} - d_{1/2}l_{2/3}) + \\
& + (d_{2/3}NA_3 - d_{2/1}l_{1/3} - d_{2/2}l_{2/3}) + \\
& + (d_{3/3}NA_3 - d_{3/1}l_{1/3} - d_{3/2}l_{2/3}) \qquad (109)
\end{aligned}$$

Y a partir del mismo se pueden obtener las diferencias de consolidación correspondientes a cada colectivo de socios propios:

— Para los socios propios de «1»

$$\begin{aligned}
D_1 &= NS_1 - NP_1 = ((d_{1/1}NA_1 - d_{1/2}l_{2/1} - d_{1/3}l_{3/1}) + \\
& + (d_{1/2}NA_2 - d_{1/1}l_{1/2} - d_{1/3}l_{3/2}) + \\
& + (d_{1/3}NA_3 - d_{1/1}l_{1/3} - d_{1/2}l_{2/3})) - t_{1/1}NA_1 = \\
& = ((d_{1/1} - t_{1/1})NA_1 - d_{1/2}l_{2/1} - d_{1/3}l_{3/1}) + \\
& + (d_{1/2}NA_2 - d_{1/1}l_{1/2} - d_{1/3}l_{3/2}) + \\
& + (d_{1/3}NA_3 - d_{1/1}l_{1/3} - d_{1/2}l_{2/3}) = \\
& = D_{1/1} + D_{1/2} + D_{1/3} \qquad (110)
\end{aligned}$$

— Para los socios propios de «2»

$$\begin{aligned}
D_2 &= NS_2 - NP_2 = \\
& = ((d_{2/1}NA_1 - d_{2/2}l_{2/1} - d_{2/3}l_{3/1}) + \\
& + (d_{2/2}NA_2 - d_{2/1}l_{1/2} - d_{2/3}l_{3/2}) + \\
& + (d_{2/3}NA_3 - d_{2/1}l_{1/3} - d_{2/2}l_{2/3})) - \\
& - t_{2/2}NA_2 = \\
& = (d_{2/1}NA_1 - d_{2/2}l_{2/1} - d_{2/3}l_{3/1}) + \\
& + ((d_{2/2} - t_{2/2})NA_2 - d_{2/1}l_{1/2} - d_{2/3}l_{3/2}) + \\
& + (d_{2/3}NA_3 - d_{2/1}l_{1/3} - d_{2/2}l_{2/3}) = \\
& = D_{2/1} + D_{2/2} + D_{2/3} \qquad (111)
\end{aligned}$$

— Y finalmente, para los socios propios de «3»

$$\begin{aligned}
 D_3 &= NS_3 - NP_3 = ((d_{3/1}NA_1 - d_{3/2}l_{2/1} - d_{3/3}l_{3/1}) + \\
 &+ (d_{3/2}NA_2 - d_{3/1}l_{1/2} - d_{3/3}l_{3/2}) + \\
 &+ (d_{3/3}NA_3 - d_{3/1}l_{1/3} - d_{3/2}l_{2/3})) - t_{3/3}NA_3 = \\
 &= (d_{3/1}NA_1 - d_{3/2}l_{2/1} - d_{3/3}l_{3/1}) + \\
 &+ (d_{3/2}NA_2 - d_{3/1}l_{1/2} - d_{3/3}l_{3/2}) + \\
 &+ ((d_{3/3} - t_{3/3})NA_3 - d_{3/1}l_{1/3} - d_{3/2}l_{2/3}) = \\
 &= D_{3/1} + D_{3/2} + D_{3/3}
 \end{aligned} \tag{112}$$

Por lo que la ecuación del balance consolidado también puede expresarse tal como sigue:

$$\begin{aligned}
 (AO_1 + AO_2 + AO_3) &= (P_1 + P_2 + P_3) + \\
 &+ NP_1 + D_{1/1} + D_{1/2} + D_{1/3} + \\
 &+ NP_2 + D_{2/1} + D_{2/2} + D_{2/3} + \\
 &+ NP_3 + D_{3/1} + D_{3/2} + D_{3/3}
 \end{aligned} \tag{113}$$

Y en forma esquemática,

Balance consolidado		
$(AO_1 + AO_2 + AO_3)$ $-D_{1/1}$ $-D_{1/2}$ $-D_{1/2}$ $-D_{2/1}$ $-D_{2/2}$ $-D_{2/3}$ $-D_{3/1}$ $-D_{3/2}$ $-D_{3/3}$		$(P_1 + P_2 + P_3)$ $t_{1/1} NA_1 = NP_1$ $t_{2/2} NA_2 = NP_2$ $t_{3/3} NA_3 = NP_3$
	$\left. \begin{array}{l} \} \\ \} \\ \} \end{array} \right\}$	NS_1 NS_2 NS_3

Esquema n.º 3

2.3. Técnica de consolidación en el dominio perfecto entre «n» empresas

Como caso general, en el dominio perfecto entre n empresas, y para cualquier valor de n, el proceso de consolidación quedaría simbolizado tal como sigue:

— Sean las ecuaciones de balance de las sociedades del grupo

$$AO_1 + I_{1/2} + \dots + I_{1/n} = P_1 + NA_1 \quad (114)$$

$$AO_2 + I_{2/1} + \dots + I_{2/n} = P_2 + NA_2 \quad (115)$$

$$AO_i + I_{i/1} + \dots + I_{i/n} = P_i + NA_i \quad (116)$$

$$AO_n + I_{n/1} + \dots + I_{n/(n-1)} = P_n + NA_n \quad (117)$$

— Previo cálculo de los coeficientes de dominio efectivo, cuya solución puede obtenerse aplicando el Método de los Netos virtuales, será preciso desglosar las magnitudes relacionadas en cada sociedad de la siguiente forma:

$$I_{1/2} = d_{1/1}I_{1/2} + \dots + d_{n/1}I_{1/2} \quad (118)$$

$$I_{1/n} = d_{1/1}I_{1/n} + \dots + d_{n/1}I_{1/n} \quad (119)$$

$$NA_1 = d_{1/1}NA_1 + \dots + d_{n/1}NA_1 \quad (120)$$

$$I_{2/1} = d_{1/2}I_{2/1} + \dots + d_{n/2}I_{2/1} \quad (121)$$

$$I_{2/n} = d_{1/2}I_{2/n} + \dots + d_{n/2}I_{2/n} \quad (122)$$

$$NA_2 = d_{1/2}NA_2 + \dots + d_{n/2}NA_2 \quad (123)$$

$$I_{i/1} = d_{1/i}I_{i/1} + \dots + d_{n/i}I_{i/1} \quad (124)$$

$$I_{i/n} = d_{1/i}I_{i/n} + \dots + d_{n/i}I_{i/n} \quad (125)$$

$$NA_i = d_{1/i}NA_i + \dots + d_{n/i}NA_i \quad (126)$$

$$l_{n/l} = d_{1/n}l_{n/l} + \dots + d_{n/n}l_{n/l} \quad (127)$$

$$l_{n/(n-1)} = d_{1/n}l_{n/(n-1)} + \dots + d_{n/n}l_{n/(n-1)} \quad (128)$$

$$NA_n = d_{1/n}NA_n + \dots + d_{n/n}NA_n \quad (129)$$

Y sustituyendo en las ecuaciones estructurales, se obtendría una ecuación del balance agregado de acuerdo con la estructura siguiente:

$$\begin{aligned}
 & (AO_1 + AO_2 + \dots + AO_i + \dots + AO_n) + \\
 & + d_{1/1}l_{1/2} + \dots + d_{n/1}l_{1/2} + \\
 & + \dots + \\
 & + d_{1/1}l_{1/n} + \dots + d_{n/1}l_{1/n} + \\
 & + d_{1/2}l_{2/1} + \dots + d_{n/2}l_{2/1} + \\
 & + \dots + \\
 & + d_{1/2}l_{2/n} + \dots + d_{n/2}l_{2/n} + \\
 & + \dots + \\
 & + d_{1/i}l_{i/1} + \dots + d_{n/i}l_{i/1} + \\
 & + \dots + \\
 & + d_{1/i}l_{i/n} + \dots + d_{n/i}l_{i/n} + \\
 & + \dots + \\
 & + d_{1/n}l_{n/l} + \dots + d_{n/n}l_{n/l} + \\
 & + \dots + \\
 & + d_{1/n}l_{n/(n-1)} + \dots + d_{n/n}l_{n/(n-1)} = (P_1 + P_2 + \dots + P_i + \dots + P_n) + \\
 & + d_{1/1}NA_1 + \dots + d_{n/1}NA_1 + \\
 & + d_{1/2}NA_2 + \dots + d_{n/2}NA_2 + \\
 & + \dots + \\
 & + d_{1/i}NA_i + \dots + d_{n/i}NA_i + \\
 & + \dots + \\
 & + d_{1/n}NA_n + \dots + d_{n/n}NA_n \quad (130)
 \end{aligned}$$

A partir del cual se obtiene la ecuación del balance consolidado, previa aplicación de las eliminaciones correspondientes,

$$\begin{aligned}
(AO_1 + AO_2 + \dots + AO_i + \dots + AO_n) = & (P_1 + P_2 + \dots + P_i + \dots + P_n) + \\
& + d_{1/1} NA_1 - \sum_{k=1}^n d_{1/k} I_{k/1} + \\
& + \dots + \dots + \dots + \\
& + d_{n/1} NA_1 - \sum_{k=1}^n d_{n/k} I_{k/1} + \\
& + d_{1/2} NA_2 - \sum_{k=1}^n d_{1/k} I_{k/2} + \\
& + \dots + \dots + \dots + \\
& + d_{n/2} NA_2 - \sum_{k=1}^n d_{n/k} I_{k/2} + \\
& + \dots + \dots + \dots + \\
& + d_{1/i} NA_i - \sum_{k=1}^n d_{1/k} I_{k/i} + \\
& + \dots + \dots + \dots + \\
& + d_{n/i} NA_i - \sum_{k=1}^n d_{n/k} I_{k/i} + \\
& + \dots + \dots + \dots + \\
& + d_{1/n} NA_n - \sum_{k=1}^n d_{1/k} I_{k/n} + \\
& + \dots + \dots + \dots + \\
& + d_{n/n} NA_n - \sum_{k=1}^n d_{n/k} I_{k/n} \quad \forall k \neq i
\end{aligned} \tag{131}$$

con cuyos valores se determinan las diferencias de consolidación para cada colectivo de socios propios:

— Para los socios propios de «I»

$$\begin{aligned}
D_i = NS_i - NP_i = & [(d_{1/1} NA_1 - \sum_{k=1}^n d_{1/k} I_{k/1}) + (d_{1/2} NA_2 - \sum_{k=1}^n d_{1/k} I_{k/2}) + \\
& + \dots + (d_{1/i} NA_i - \sum_{k=1}^n d_{1/k} I_{k/i}) + \dots + (d_{1/n} NA_n - \sum_{k=1}^n d_{1/k} I_{k/n})] -
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
& -t_{1/1} NA_1 = \\
& = [(d_{1/1} - t_{1/1}) NA_1 - \sum_{k=1}^n d_{1/k} I_{k/1}] + \\
& + (d_{1/2} NA_2 - \sum_{k=1}^n d_{1/k} I_{k/2}) + \\
& + \dots + \\
& + (d_{1/i} NA_i - \sum_{k=1}^n d_{1/k} I_{k/i}) + \\
& + \dots + \\
& + (d_{1/n} NA_n - \sum_{k=1}^n d_{1/k} I_{k/n})
\end{aligned} \tag{132}$$

valores que corresponden respectivamente a la Diferencia de Consolidación para los socios propios de «1» por su inversión en 1, 2 - - - n, es decir, $D_{1/1}$, $D_{1/2}$, - - - , $D_{1/i}$, - - - , $D_{1/n}$. Por lo que

$$D_1 = D_{1/1} + D_{1/2} + \dots + D_{1/i} + \dots + D_{1/n} \tag{133}$$

Y de igual forma operamos con el resto de socios propios del grupo, lo que permite establecer las siguientes igualdades:

— Para los socios propios de «2»

$$D_2 = D_{2/1} + D_{2/2} + \dots + D_{2/i} + \dots + D_{2/n} \tag{134}$$

— Y generalizando, para los socios propios de «i»

$$D_i = D_{i/1} + D_{i/2} + \dots + D_{i/i} + \dots + D_{i/n} \tag{135}$$

— Y finalmente, para los socios propios de «n»

$$D_n = D_{n/1} + D_{n/2} + \dots + D_{n/i} + \dots + D_{n/n} \tag{136}$$

Con lo que la ecuación del Balance Consolidado quedaría tal como sigue:

$$\begin{aligned}
 (AO_1 + AO_2 + \dots + AO_i + \dots + AO_n) = & (P_1 + P_2 + \dots + P_i + \dots + P_n) + \\
 & + NP_1 + D_{1/1} + \dots + D_{1/i} + \dots + D_{1/n} + \\
 & + NP_2 + D_{2/1} + \dots + D_{2/i} + \dots + D_{2/n} + \\
 & + \dots + \dots + \dots + \dots + \dots + \dots + \\
 & + NP_i + D_{i/1} + \dots + D_{i/i} + \dots + D_{i/n} + \\
 & + \dots + \dots + \dots + \dots + \dots + \dots + \\
 & + NP_n + D_{n/1} + \dots + D_{n/i} + \dots + D_{n/n}
 \end{aligned}
 \tag{137}$$

y su representación, la que figura en el esquema n.º 4, con lo que queda resuelto el problema general de la consolidación contable en el dominio perfecto entre «n» empresas y, en consecuencia, cualquier forma de dominio imperfecto, como caso particular del anteriormente expuesto.

Balance Consolidado

$\sum_{i=1}^n AO_i$	$\sum_{i=1}^n P_i$	
- D _{1/1}	t _{1/1} NA ₁ = NP ₁	} NS ₁
- D _{1/2}	+ D _{1/1}	
.	+ D _{1/2}	
.	.	
- D _{1/n}	+ D _{1/n}	
- D _{2/1}	t _{2/2} NA ₂ = NP ₂	} NS ₂
- D _{2/2}	+ D _{2/1}	
.	+ D _{2/2}	
.	.	
- D _{2/n}	+ D _{2/n}	
- D _{i/1}	t _{i/i} NA _i = NP _i	} NS _i
- D _{i/2}	+ D _{i/1}	
.	+ D _{i/2}	
.	.	
- D _{i/n}	+ D _{i/n}	
- D _{n/1}	t _{n/n} NA _n = NP _n	} NS _n
- D _{n/2}	+ D _{n/1}	
.	+ D _{n/2}	
.	.	
- D _{n/n}	+ D _{n/n}	

Esquema n.º 4

CONSIDERACIÓN FINAL

Frente a la clasificación tradicional que discriminaba entre dominios lineales e inducidos, cabe establecer un nuevo enfoque para diferenciar el dominio perfecto de las formas de dominio imperfecto, casos particulares de aquel en el que algunas de las vinculaciones entre empresas son inexistentes, lo que equivale a que matemáticamente su valor sea cero. De esta manera los denominados dominios simples, que son habitualmente el objeto de estudio, al tratarse de formas de dominio imperfecto se constituyen en casos particulares del dominio perfecto.

La consolidación en un dominio perfecto entre varias empresas, sea cual fuere el número de ellas, se facilita notablemente al aplicar el método de los Netos Virtuales, cuya formalización ha supuesto la solución generalizada al obstáculo que impedía avanzar en la temática del dominio perfecto, a saber, la determinación de los coeficientes de dominio efectivo, debido al efecto de inducción característico de esta forma de dominio, cuya mayor dificultad material estriba en última instancia en la inversión de una matriz.

Planteado de manera absolutamente general el problema de la Consolidación Contable en el dominio perfecto entre «n» empresas sobre la base de la consideración del Grupo como unidad económica de orden superior, la solución propuesta en el presente trabajo pretende constituir un paso más, tanto en la concepción teórica como en la resolución práctica, de las cuestiones que se suscitan en este área. Ello puede suponer un cambio en el enfoque tradicional en los campos investigador, profesional y docente, desde un inductivismo apoyado en una casuística progresiva y, por tanto, lógicamente limitada, a un planteamiento deductivo en el que a partir de una única base posibilite su aplicación a cualquier manifestación de las vinculaciones interempresariales que pueden darse en la realidad, tal como a efectos ilustrativos se muestra en el Anexo mediante el planteamiento y solución de un supuesto numérico, el cual se ha confeccionado mediante el concurso de una Hoja de Cálculo.

Marzo de 1994

ANEXO: APLICACIÓN EMPÍRICA

Al objeto de ilustrar con un ejemplo el desarrollo práctico de la solución propuesta, a continuación presentamos el caso de un grupo formado por ocho empresas, cuyos datos son los siguientes :

	E.1	E.2	E.3	E.4	E.5	E.6	E.7	E.8
Act. operativo	399.642	304.193	639.965	483.952	327.972	0	668.398	414.932
Inversiones:								
1/2 0,612	159.421							
1/3 0,71	294.639							
1/8 0,22	68.617							
2/2 0,15		28.824						
2/4 0,533		114.612						
2/5 0,87		114.688						
3/6 0,83			147.689					
4/4 0,18				31.626				
5/7 0,34					97.661			
6/3 0,15						71.150		
6/7 0,44						172.915		
6/8 0,53						141.924		
7/2 0,238							49.280	
TOTAL ACT.	922.319	562.317	787.654	515.578	425.633	385.989	717.678	414.932
Exigible	168.428	340.703	353.012	279.960	327.972	194.117	387.218	140.417
No Exigible	753.891	221.614	434.642	235.618	97.661	191.872	330.460	274.515
TOTAL PAS.	922.319	562.317	787.654	515.578	425.633	385.989	717.678	414.932

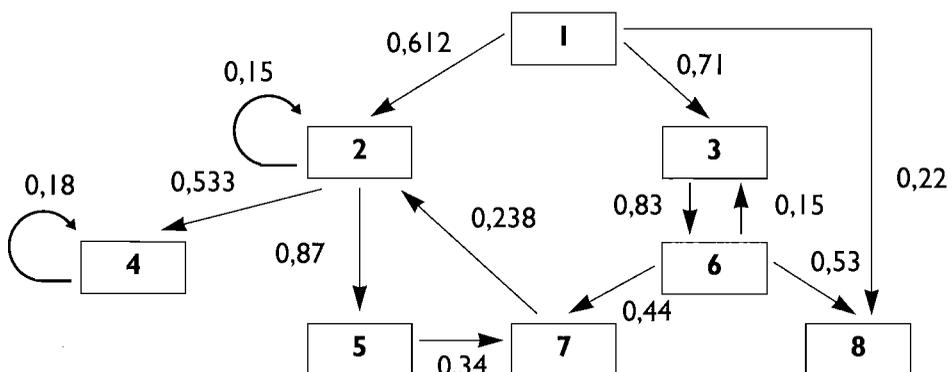
A partir de dichos importes, se pueden obtener los correspondientes a los activos operativos y los netos ajustados :

	E.1	E.2	E.3	E.4	E.5	E.6	E.7	E.8
Act. operativo	399.642	304.193	639.965	483.952	327.972	0	668.398	414.932
Inversiones	522.677	229.300	147.689	0	97.661	385.989	49.280	0
TOTAL	922.319	533.493	787.654	483.952	425.633	385.989	717.678	414.932
Pasivo	168.428	340.703	353.012	279.960	327.972	194.117	387.218	140.417
Neto Ajustado	753.891	192.790	434.642	203.992	97.661	191.872	330.460	274.515
TOTAL	922.319	533.493	787.654	483.952	425.633	385.989	717.678	414.932

así como también los netos operativos

	E.1	E.2	E.3	E.4	E.5	E.6	E.7	E.8
Act. operativo	399.642	304.193	639.965	483.952	327.972	0	668.398	414.932
TOTAL	399.642	304.193	639.965	483.952	327.972	0	668.398	414.932
Pasivo	168.428	340.703	353.012	279.960	327.972	194.117	387.218	140.417
Neto Operativo	231.214	-36.510	286.953	203.992	0	-194.117	281.180	274.515
TOTAL	399.642	304.193	639.965	483.952	327.972	0	668.398	414.932

La representación gráfica del grupo indicado queda configurada tal como sigue:



Aplicando el método de los Netos virtuales podremos obtener los coeficientes de dominio efectivo:

En primer lugar, formulamos la matriz de los coeficientes de participación.

$$[w'] = \begin{bmatrix} 0 & 0,612 & 0,71 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,22 \\ 0 & 0,15 & 0 & 0,533 & 0,87 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,83 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0,18 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,34 & 0 \\ 0 & 0 & 0,15 & 0 & 0 & 0 & 0,44 & 0,53 \\ 0 & 0,238 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}$$

Y a partir de ella, se deduce la matriz de los coeficientes de dominio nominal entre empresas del grupo,

$$[t'] = \begin{bmatrix} 0 & 0,72 & 0,71 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,22 \\ 0 & 0 & 0 & 0,65 & 0,87 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,83 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,34 & 0 \\ 0 & 0 & 0,15 & 0 & 0 & 0 & 0,44 & 0,53 \\ 0 & 0,28 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}$$

la matriz diferencia respecto a la matriz unidad

$$[I - t'] = \begin{bmatrix} 1 & -0,72 & -0,71 & 0 & 0 & 0 & 0 & -0,22 \\ 0 & 1 & 0 & -0,65 & -0,87 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & -0,83 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & -0,34 & 0 \\ 0 & 0 & -0,15 & 0 & 0 & 1 & -0,44 & -0,53 \\ 0 & -0,28 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{bmatrix}$$

y su matriz inversa

$$[I - t']^{-1} = \begin{bmatrix} 1 & 0,0875432 & 0,810965 & 0,569031 & 0,761626 & 0,673101 & 0,555117 & 0,576743 \\ 0 & 1,090303 & 0 & 0,708597 & 0,948553 & 0 & 0,322511 & 0 \\ 0 & 0,127344 & 1,142204 & 0,082773 & 0,110789 & 0,948029 & 0,454801 & 0,502455 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0,103796 & 0 & 0,067467 & 1,090303 & 0 & 0,370703 & 0 \\ 0 & 0,153427 & 0,171330 & 0,099727 & 0,133481 & 1,142204 & 0,547953 & 0,605368 \\ 0 & 0,305284 & 0 & 0,198435 & 0,265597 & 0 & 1,090303 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{bmatrix}$$

Asimismo, la matriz diagonal de los coeficientes de dominio nominal de los socios propios

$$[t] = \begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0,14 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0,35 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0,13 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,17 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,22 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,25 \end{bmatrix}$$

Y a partir de estas dos últimas se obtiene la matriz de los coeficientes de dominio efectivo:

$$[d] = \begin{bmatrix} 1 & 0,875432 & 0,810965 & 0,569031 & 0,761626 & 0,673101 & 0,555117 & 0,576743 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0,017828 & 0,159908 & 0,011588 & 0,015510 & 0,132724 & 0,063672 & 0,070343 \\ 0 & 0 & 0 & 0,35 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0,013493 & 0 & 0,008770 & 0,141739 & 0 & 0,048191 & 0 \\ 0 & 0,026082 & 0,029126 & 0,016953 & 0,022691 & 0,194174 & 0,093152 & 0,102912 \\ 0 & 0,067162 & 0 & 0,043655 & 0,058431 & 0 & 0,239866 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,25 \end{bmatrix}$$

Los netos operativos se distribuyen entre los socios propios dando lugar con ello al vector correspondiente:

$$\begin{aligned}
 [\text{NO}] &= \begin{bmatrix} 231214 \\ -36510 \\ 286953 \\ 203992 \\ 0 \\ -194117 \\ 281180 \\ 274515 \end{bmatrix} & [\text{NS}] &= \begin{bmatrix} 731791,029 \\ 0,000 \\ 59049,048 \\ 71397,200 \\ 14846,988 \\ 27614,947 \\ 73899,038 \\ 68628,750 \end{bmatrix}
 \end{aligned}$$

Multiplicando los vectores anteriores por el vector fila unidad, se obtiene el total del neto del grupo a partir de la suma de los netos operativos y de los netos para los socios propios, cuyos importes tal como ya ha quedado expuesto anteriormente coinciden:

$$(1, 1, \dots^8, 1) \times \begin{bmatrix} 231214 \\ -36510 \\ 286953 \\ 203992 \\ 0 \\ -194117 \\ 281180 \\ 274515 \end{bmatrix} = 1047227$$

$$(1, 1, \dots^8, 1) \times \begin{bmatrix} 731791,029 \\ 0,000 \\ 59049,048 \\ 71397,200 \\ 14846,988 \\ 27614,947 \\ 73899,038 \\ 68628,750 \end{bmatrix} = 1047227$$

Finalmente, en la página siguiente se presenta el balance consolidado con detalle de las correspondientes diferencias con lo que, como se puede comprobar, queda resuelto el supuesto planteado.

AO	3239054,000	2191827,000	P	
		753891,000	NP ₁	} NS ₁ = 731791,029
-D _{1/2}	18002,481	0,000	+D _{1/2}	
-D _{1/3}	0,000	9949,378	+D _{1/3}	
-D _{1/4}	0,000	15742,735	+D _{1/4}	
-D _{1/5}	26020,431	0,000	+D _{1/5}	
-D _{1/6}	0,000	9378,617	+D _{1/6}	
-D _{1/7}	7326,353	0,000	+D _{1/7}	
-D _{1/8}	5821,436	0,000	+D _{1/8}	
		0,000	NP ₂	NS ₂ = 0,000
		60849,880	NP ₃	} NS ₃ = 59049,048
-D _{3/2}	0,000	299,336	+D _{3/2}	
-D _{3/3}	790,200	0,000	+D _{3/3}	
-D _{3/4}	0,000	320,601	+D _{3/4}	
-D _{3/5}	529,907	0,000	+D _{3/5}	
-D _{3/6}	0,000	1849,305	+D _{3/6}	
-D _{3/7}	3423,653	0,000	+D _{3/7}	
-D _{3/8}	0,000	473,686	+D _{3/8}	
		71397,200	NP ₄	NS ₄ = 71397,200
		12695,930	NP ₅	} NS ₅ = 14846,988
-D _{5/2}	0,000	226,557	+D _{5/2}	
-D _{5/4}	0,000	242,653	+D _{5/4}	
-D _{5/5}	401,069	0,000	+D _{5/5}	
-D _{5/7}	0,000	2082,918	+D _{5/7}	
		32618,240	NP ₆	} NS ₆ = 27614,947
-D _{6/2}	0,000	437,927	+D _{6/2}	
-D _{6/3}	1156,058	0,000	+D _{6/3}	
-D _{6/4}	0,000	469,038	+D _{6/4}	
-D _{6/5}	775,251	0,000	+D _{6/5}	
-D _{6/6}	0,000	336,838	+D _{6/6}	
-D _{6/7}	5008,787	0,000	+D _{6/7}	
-D _{6/8}	0,000	693,000	+D _{6/8}	
		72701,200	NP ₇	} NS ₇ = 73899,038
-D _{7/2}	0,000	1127,661	+D _{7/2}	
-D _{7/4}	0,000	1207,773	+D _{7/4}	
-D _{7/5}	1996,272	0,000	+D _{7/5}	
-D _{7/7}	0,000	858,675	+D _{7/7}	
		68628,750	NP ₈	NS ₈ = 68628,750
	<hr/>	<hr/>		
	3310305,898	3310305,898		

BIBLIOGRAFÍA

- ÁLVAREZ MELCÓN, S., *Análisis Contable Superior*, Ed. UNED, Madrid, 1985.
- «Contabilidad y Fiscalidad de los Grupos de Sociedades», I Ponencia del VI Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Vigo, octubre 1991.
- «El Artículo 22 del Impuesto sobre Sociedades y la Imposición del Beneficio Consolidado del Grupo de Sociedades», *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, núm. 118, Madrid, 1975.
- «Introducción al estudio de las Cuentas Consolidadas de los Grupos de Sociedades». Recogido en ÁLVAREZ MELCÓN, S. y SAEZ TORRECILLA, A., *Contabilidad General*, Ed. Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid, 1976.
- Los Grupos de Sociedades. Cuentas Consolidadas. Imposición sobre el Beneficio*, Ed. Instituto de Planificación Contable, Madrid, 1978.
- «Los Problemas Tributarios del Grupo de Sociedades como Unidad», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núms. 20-21, abril-mayo y junio-julio 1977.
- «Observaciones Críticas a las Normas sobre Formación de las Cuentas de los Grupos de Sociedades del IPC», *Revista Técnica Contable*, marzo 1983.
- «Consolidación de estados financieros», McGraw-Hill, Madrid 1993.
- AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (AAA), «Concepts and Standards Study Committee», *The Accounting Review*, vol. 1964.
- AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA), «Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statement of Business Enterprises», *Principles Boards Statement*, núm. 9, New York, 1970.
- «Reporting Changes in Financial Position», A.P.B. núm. 19, New York, 1971.
- «Consolidated Financial Statements», *Accounting Research*, núm. 51, New York, 1959.
- BASTIEN, J. Y OTROS, *Les Comptes de Groupe*, Ed. Publi Unión, París, 1977.

- BENOIT, G., «Le Tableau de Financement Consolidé», *Review Française de Comptabilité*, mayo 1980.
- BLAIR, J. M., «Technology and Size», *American Economic Review, Papers and Proceeding*, vol. 38, núm. 2.
- BUENO CAMPOS, E., «El Grupo de Sociedades como Unidad Económica», *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, núm. 118, julio-agosto 1975.
- «Nuevas Formas de Organización y Planificación de los Grupos Empresariales», Comunicación presentada al VI Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Vigo, octubre 1991.
- BUENO CAMPOS, E.; CRUZ ROCHE, I. y DURÁN HERRERA, J. J., *Economía de la Empresa. Análisis de las Decisiones Empresariales*, Ed. Pirámide, Madrid, 1982.
- CALAFELL CASTELLÓ, A., «Apuntes de Contabilidad Financiera», Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid, 1970.
- «Apuntes de Integración de Balances», Escuela Profesional de Comercio de Sabadell, curso 1961-1962.
- «El Plan General de Contabilidad de España: Análisis y Perspectivas», *Revista Crónica Tributaria*, núm. 3, 1972.
- «Información Consolidada», en la obra colectiva *Plan General de Contabilidad. Estudios y Comentarios*, Ed. ICE y Derecho Financiero, Madrid, 1974.
- «Integración Contable. Formulación Matemática para la Consolidación de los Distintos Casos de Dominio que puedan presentarse», *Revista Técnica Económica*, 1960.
- CAÑIBANO CALVO, L., *Contabilidad. Análisis Contable de la Realidad Económica*, Ed. Pirámide, Madrid, 1987.
- Teoría Actual de la Contabilidad*, Ed. ICE, Madrid, 1979.
- CAÑIBANO CALVO, L. y CEA GARCÍA, J. L., *Los Grupos de Empresas. Consolidación y Censura de sus Estados Financieros*, Ed. ICE, Madrid, 1972.
- CAPELLA SAN AGUSTÍN, M., *Concentración de Empresas y Consolidación de Balances*, Ed. Hispano Europea, Barcelona, 1975.
- CLOWER, R. W. y DUE, J. F., *Microeconomía*, Ed. Tecnos, Madrid, 1978.
- COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA, Cuarta Directriz del Consejo, de 25 de julio de 1978, regulando las Cuentas Anuales de ciertas formas de Sociedades.
- Séptima Directriz del Consejo, de 13 de julio de 1983, relativa a las Cuentas Consolidadas.

- CÓNDOR LÓPEZ, V., *Cuentas Consolidadas. Aspectos Fundamentales en su Elaboración*, Ed. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1988.
- «El Cuadro de Financiación Consolidado», *Revista Partida Doble*, núm. 14, julio 1991.
- CONSEIL NATIONAL DE COMPTABILITÉ, «Projet de Rapport sur la Consolidation des Bilans et des Results», Documento núm. 25, anexo al 48, París, 1981.
- CORONA ROMERO, E., «El Cuadro de Financiación Consolidado en el Borrador de Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas», Comunicación presentada al VI Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Vigo, octubre 1991.
- CORRE, J., *La Consolidation des Bilans*, Ed. Bordas, París, 1981.
- CUBILLO VALVERDE, C., «Los Problemas Tributarios del Grupo de Sociedades como Unidad», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núms. 20-21, abril-mayo y junio-julio 1977.
- CUERVO ARANGO, A., «Las Corporaciones Industriales y Financieras», *Revista de Economía*, núm. 9, segundo trimestre de 1991.
- CHAMPAU, C., «Critères d'appartenance a un Groupe», en *Droit des Groupes des Sociétés*, Ed. Facultad de Derecho de Rennes, París, 1972.
- CHANDLER, A. D., «Fundamentos Tecnológicos y Organizativos de la Moderna Empresa Multinacional Industrial: La Dinámica de la Ventaja Competitiva», en TEI-CHOVA, A.; LEVY-LEBOYER, M. y NUSSBAUM, H., *Empresa Multinacional, Finanzas, Mercados y Gobiernos en el siglo XX*, T. I, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1990.
- Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1990.
- CHINOY, E., *La Sociedad. Una Introducción a la Sociología*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1974.
- DUPUIS, N., *La Consolidación de Balances*, Ed. Deusto, Bilbao, 1969.
- ESCRIBANO MARTÍNEZ, A., «La Fiscalidad de las Fusiones Empresariales fuera de España», *Revista Hacienda Pública Española*, núms. 24-24, Madrid, 1973.
- FERGUSON, C. E., *Microeconomía*, Ed. Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1976.

- FERNÁNDEZ CASARIEGO Z., «Los Grupos de Empresas: Organización y Gestión», II Ponencia del VI Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Vigo, octubre 1991.
- FERNÁNDEZ PEÑA, E., «Estados Contables de Financiación en el Plan General de Cuentas de España», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núm. 16, abril-julio 1976.
 ————*Integración de Balances*, Ed. Aguilar, Madrid, 1961. Reedición de SEMSA, Madrid, 1978.
- FERNÁNDEZ PIRLA, J. M., *Teoría Económica de la Contabilidad*, Ed. ICE, Madrid, 1977.
- GALBRAITH, J. K., *American Capitalism: The Concept of Counterrailing*, Ed. Power Houghton Mifflin, Boston, 1956.
- GERARD, M., «Dans l'attente de la 7 Directive», *Review Française de Comptabilité*, octubre 1981.
- GARCÍA MARTÍN, V., *Memoria de Oposiciones a Plazas de Profesor Agregado de Contabilidad de la Empresa y Estadística de Costes*, Málaga, 1982.
- GONZALO ANGULO, J. A., «El Cuadro de Financiación del P.G.C. Revisado», Ponencia presentada al Seminario de Análisis de Estados Económico-Financieros, Torremolinos (Málaga), mayo 1990.
- GONZALO ANGULO, J. A. y TUA PEREDA, J., «El Grupo y el Conjunto de la Consolidación», *Revista Técnica del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España*, núm. 8, 1983.
- HIRIGOYEN, G. y DEGÓS, J. G., *Comptabilité Financière des Sociétés et des Groupes*, Ed. Eyrolles, Madrid, 1987.
- HOVERS, I., *Expansión por Absorción*, Ed. Deusto, Bilbao, 1973.
- IJIRI, Y., *The Foundations of Accountyng Measurement*, Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1967.
- JEWKES, J. Y OTROS, *The Sources of Invention*, Ed. MacMillan, New Jersey, 1958.
- JOHNSON, R. A.; KAST, F. E. y ROSENZWEIG, J. E., *Teoría, Integración y Administración de Sistemas*, Ed. Limusa-Wiley, México, 1966.
- LANCASTER, K., *Introducción a la Microeconomía Moderna*, Ed. Bosch, Barcelona, 1973.

LANGE, O., *Los Todos y las Partes: Una Teoría General de Conductas de Sistemas*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1975.

LEONTIEF, W., *Análisis Económico Input-Output*, Ed. G. Gili, Barcelona, 1970.

— *Estructura de la Economía Americana, 1919-1939*. Ed. Bosch, Barcelona, 1958.

MACLANE, S. y BIRKHOFF, G., *Algèbre. Structures Fondamentales*, Ed. Gauthier Villars, París, 1971.

MASLOW, A. H., *Motivación y Personalidad*, Ed. Sagitario, Barcelona, 1975.

MATTESSICH, R., *Accounting and Analytical Methods*, R. D. Irwin Inc. Homewood, Illinois, 1964.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA, Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (B.O.E. de 27 de diciembre).

— Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las normas para formulación de las cuentas anuales consolidadas (B.O.E. de 27 de diciembre).

MINISTERIO DE HACIENDA, Orden de 15 de julio de 1982, por la que se aprueban las normas sobre la formación de las cuentas de los grupos de Sociedades (B.O.E. de 30 de julio).

— Decreto 530/1973, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (B.O.E. de 2 y 3 de abril).

MIR ESTRUCH, F., RABASEDA I TARRÉS, J., «Generalización de la fórmulas de cálculo de los coeficientes de dominio efectivo sobre las sociedades de un grupo: El Método de los Netos Virtuales», *Cuadernos de Economía Aplicada*, n.º 19, Centro de Estudios Universitarios Ramón Areces, Madrid, 1993.

MONTESINOS JULVE, V., «La Nueva Normativa sobre Consolidación Contable en España», en *Estudios sobre Economía de las Corporaciones Locales*, Ed. Centro de Estudios Municipales, Granada, 1983.

— «Los Métodos de Consolidación: El Método de Integración Global», Ponencia presentada al Seminario sobre Cuentas Anuales Consolidadas, Madrid, mayo 1991.

MOONITZ, M., «The Basic Postulates of Accounting», *Accounting Research*, American Institute of Certified Public Accountants, New York, 1961.

— *The Entity Theory of Consolidated Statements*, Ed. Foundation Press Inc. Brooklyn, 1951.

- OTERO, J., «Consolidación Transnacional», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núms. 20-21, abril-mayo y junio-julio 1977.
- PEÑA ÁLVAREZ, F., «El Grupo de Sociedades: Su Problemática Fiscal», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núm. 25, julio-septiembre 1978.
- RABASEDA I TARRÉS, J., «Teoría y Técnica de la Consolidación Contable», Tesis Doctoral, Barcelona, 1991.
- REQUENA RODRÍGUEZ, J. M., «Aplicación del Análisis Matricial al Cálculo de Costes». Recogido en «Apuntes de Contabilidad de Costes», Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga, Ed. Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Málaga.
- «El Plan General de Contabilidad y su Influencia en la Auditoría Independiente en España», *Revista Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, núm. 3. Málaga, octubre 1978.
- La Homogeneización de Magnitudes en la Ciencia de la Contabilidad*, Ed. Trivium, Madrid, 1986.
- REY PASTOR, J. Y OTROS, *Análisis Matemático*, vol. I, Ed. Kapelusz, Buenos Aires, 1959.
- RIVERO TORRE, P., *Cash-Flow. Estado de Origen y Aplicación de Fondos y el Control de Gestión*, Ed. APD, Madrid, 1984.
- ROBSON, Y. y DUNCAN, S. M., *Holding Companies and their Subsidiaries and Ether Groups Accounts: Principles and Procedures*, Ed. Gee and Cia., Londres, 1969.
- RODRÍGUEZ ARIZA, L., «El Proceso Sinérgico de Agregación en Contabilidad», *Revista Técnica Contable*, núm. 470, febrero 1988.
- La Agregación en Contabilidad*, Ed. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 1990.
- SALVATORE, D., *Teoría y Problemas de Microeconomía*, Ed. MacGraw-Hill de México, Naucalpán de Juárez, 1976.
- SANTOS ARRARTE, J. A., *Grupos de Empresas y Mercado de Control*, Ed. Instituto Español de Analistas de Inversiones, Madrid, 1991.
- «Sistemas de Ordenación y Control de los Grupos de Empresas», *Revista de Economía*, núm. 9, segundo trimestre de 1991.
- SERVICIO DE ESTUDIOS DEL BANCO URQUIJO, *El Tamaño de la Empresa referido a Cataluña*, Ed. Ariel, Barcelona, 1964.

- SUÁREZ SUÁREZ, A. S. y otros, *Diccionario Económico de la Empresa*, Ed. Pirámide, Madrid, 1983.
- ULRICH, H., *La Empresa como Sistema Social Productivo*, Ed. Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1977.
- UTTON, M. A., *La Concentración Industrial*, Alianza Editorial, Madrid, 1975.
- WILKINS, R. M., *Group Accounts*, Ed. Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Londres, 1979.
- YEBRA CEMBORAIN, R. O., «Homogeneización de la Información Contable», Comunicación al VI Congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Vigo, octubre 1991.
- ZAPATERO HUERGA, F., *Manual de Consolidación de Estados Financieros de los Grupos de Empresas*, Ed. Instituto de Planificación Contable, Madrid, 1988.



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA



9 788489 006102