
Grupos de coordinación y reforma contable. Evolución de la regulación nacional e internacional

32

La reforma mercantil española impone el deber de presentar las cuentas anuales consolidadas a la sociedad dominante de grupo identificada por las relaciones de control. Este criterio es diferente al de dirección única que se empleaba hasta ahora y elimina el deber de consolidación de los grupos de coordinación. El trabajo presenta la evolución del marco regulatorio nacional e internacional tras las últimas novedades legislativas, que ha afectado a los grupos horizontales y se centra en las obligaciones que afectan a las empresas que los componen. Veremos que esta evolución mantiene una línea consistente. Básicamente se analiza el efecto del uso de los precios de transferencia en las operaciones vinculadas y el efecto de agregación de determinadas variables a la hora de completar la Memoria de la sociedad de mayor activo del grupo de coordinación.

Espainiako merkataritza-erreformak agintzen duenez, urteko kontu bateratuak aurkeztera behartuta dago enpresa-taldeko sozietate nagusia, kontrol-erlazioen bidez identifikatutakoa, alegia. Irizpide hori ezberdina da, izan ere, orain arte erabiltzen zen zuzendaritza bakarraren aldean, eta koordinazio-taldeak bateratu beharra kendu egiten du. Lan honek arau-esparru nazional eta internazionalaren bilakaera aurkezten du, talde horizontalei eragin dieten lege-berritasunen ondoren izandako bilakaera, hain zuzen ere, eta talde horietako enpresa kideei eragiten dieten obligazioetan zentratzen da batez ere. Ikusten denez, bilakaera hori ez da beti berdina izan. Oinarri-oinarrian, barne eragiketetan transferentziazko prezioak erabiltzeak daukan eragina aztertzen da, bai eta koordinazio-taldetik aktibo handiena daukan sozietatearen memoria osatzeko zenbait aldagai sartu izanak zer eragin duen ere.

The Spanish commercial reform imposes the duty to submit the consolidated annual accounts to the prevailing company of the group identified by control relationships. This criterion is different from the unique direction used so far and removes the duty of consolidation from the coordination groups. This paper reflects the development of the national and international regulatory framework after the last legislation innovations that have affected the horizontal groups and focuses on the duties that affect the companies inside such groups. We will see that this development does not keep a consistent line. Basically, the paper analyses the effect of the use of the transfer prices in the linked operations and the effect of aggregation of some variables when completing the memory of the company with higher assets of the coordination group.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Los grupos de coordinación y el deber de consolidación en la legislación española
 3. Razones que explican la supresión del deber de consolidación de los grupos de coordinación
 4. Obligaciones contables de los grupos de coordinación en la legislación vigente
 5. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: Reforma contable, grupos de empresas, grupos horizontales o de coordinación.

Key words: Accounting reform, business combinations, business under common control.

N.º de clasificación JEL: G34, L22.

1. INTRODUCCIÓN

El proceso de globalización se caracteriza por la existencia de una densa relación entre países como nunca antes se había producido en la historia. La internacionalización del comercio y la mundialización del mercado financiero provocan cambios culturales, sociales, políticos, económicos, a la vez que facilitan la mayor circulación de productos y servicios en todos los países.

Los estados y las empresas han tenido que adaptarse a los nuevos criterios de competencia y de cambio de dimensión de los mercados. Unos y otras han respondido tratando de modificar su propio tamaño: los

estados con fórmulas de acuerdo, colaboración o unión de intereses y las empresas con combinaciones de negocios, en su concepción más estricta, fusiones y absorciones, o en su versión financiera, con los grupos de empresas.

Los grupos de empresas o grupos de sociedades, que en la mayoría de las ocasiones están formados por sociedades mercantiles, surgen porque unas empresas toman una participación del capital de otras, con la intención de llegar a ejercer algún tipo de control sobre las participadas. Es una adquisición financiera del capital de otra sociedad con el objetivo de dominarla, expresada esta dominación en términos de control ejercido sobre los órganos de gobierno de la participada. Tal relación se

* Una versión de este trabajo fue inicialmente presentado en el XII Encuentro de AECA.

asienta en dos supuestos o condiciones nominales:

1. La existencia de órganos de gobierno propios de cada empresa. La empresa participada mantiene sus órganos de dirección, pero éstos pasan a estar controlados por la entidad inversora.
2. La independencia de personalidad jurídica de las sociedades participadas. Así, mantienen los derechos y obligaciones recogidos en el ordenamiento jurídico. Entre otros, presentar la información financiera pública sobre la actividad realizada, mediante las cuentas anuales individuales.

El problema esencial es entender adecuadamente cuándo se producen situaciones de control. Parece indudable que sería el poder político (ejercido mediante los órganos de decisión) el eje a controlar para poder hablar de una sola unidad económica bajo una dirección única.

El control de los órganos de decisión es posible con independencia del porcentaje de participación del capital adquirido. Si hay presencia en el capital, es más fácil establecer presunciones de ejercer el control. Por eso, los grupos de empresas se han podido delimitar cuando previamente se ha identificado el vínculo del capital poseído.

Ahora bien, es posible el ejercicio del control político de otra entidad, sin tener presencia en el capital de la misma. Cuando eso se produce las sociedades actúan en coordinación y el grupo al que todas están vinculadas se le ha venido a llamar «grupo horizontal de empresas». Éste tipo de grupo no fundamenta la unidad económica por la relación directa de capital sino por otros fenómenos más difíciles de visualizar: contratos, normas estatutarias, pactos y alianzas

entre personas, etc. En estos casos existe, junto al problema básico de identificar a las empresas que actúan como una unidad económica, una dificultad adicional, identificar a la empresa o entidad que ejerce la dirección de ese conjunto de negocios.

Este trabajo analiza la evolución de la regulación del derecho de sociedades en España, en relación con estos grupos de empresas denominados horizontales o formados por empresas «hermanas».

2. LOS GRUPOS DE COORDINACIÓN Y EL DEBER DE CONSOLIDACIÓN EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA

2.1. El Código de Comercio de 1989 y la Ley de Reforma del Mercado de Valores de 1998

La incorporación de España a la Unión Europea (UE) en enero de 1986 (en aquel momento Comunidad Económica Europea o CEE) supuso la necesaria adecuación de la legislación mercantil al derecho de sociedades comunitario. La Séptima Directiva 83/349/CEE (vigente hasta su modificación en junio de 2003 por la Directiva 2003/51/CE del Parlamento Europeo y del Consejo) regulaba el deber de los grupos de sociedades de presentar las cuentas anuales consolidadas.

En la Directiva existían dos concepciones de grupo de sociedades. Una de naturaleza anglosajona, que se fundamenta en el concepto de control y otra, de naturaleza centroeuropea, basada en el concepto de unidad de decisión.

La transposición de esta Directiva a la legislación interior del Estado se realiza de acuerdo con la peculiaridad existente entonces y que aún hoy continúa: la diversi-

dad de reguladores contables. La consecuencia es que se adopta una doble regulación:

- a) La Ley 19/1989, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de sociedades, modifica el Código de Comercio e introduce la obligación de formular cuentas anuales consolidadas de la sociedad mercantil que siendo socio de otra, controle de hecho o de derecho, sus órganos de toma de decisiones. Se domina la junta general, bien porque se posee la mayoría de derechos de voto, consecuencia de la fracción de capital adquirido, o bien porque se obtenga dicha mayoría mediante acuerdos con otros socios. Se domina el órgano de administración cuando, de hecho o de derecho, se decide el nombramiento o destitución de la mayoría de sus miembros.

Como bien señala el profesor Tua (2006, pág. 115) el Código de Comercio establecía una definición formal del deber de consolidación sin apoyarse en ningún concepto de fondo (control o dirección única). Si la sociedad partícipe se encontraba en alguna de las circunstancias incluidas en la lista de condiciones o presupuestos taxativos debía proceder a formular las cuentas consolidadas del grupo.

Esa indeterminación del Código de Comercio, sobre la relación intrínseca que debía existir entre las empresas para identificar la existencia del grupo, no tuvo ninguna consecuencia práctica. El Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas, en su artículo 1, establecía que «El grupo de so-

ciedades ... está formado por la sociedad dominante y por una o varias sociedades dependientes»; siendo la sociedad dominante aquella que siendo socio de otra sociedad, mercantil o no, se encontraba en alguno de los presupuestos establecidos por el Código de Comercio en el artículo 42.

Control y dominio son sinónimos en español (ver Diccionario de la Real Academia Española), razón por la cual la identificación de los grupos de empresas, cuya sociedad dominante tenía el deber de formular las cuentas consolidadas, se ha basado en la obtención de indicios de vinculación que permitían concluir que una sociedad controla o domina, mientras otra u otras eran controladas o dominadas. El análisis para establecer y concretar el organigrama del grupo pivotaba sobre la capacidad que se derivaba del vínculo entre las partes, la fracción de capital poseído o condición previa para adquirir la condición de socio. Si el capital adquirido, de hecho o de derecho, identificaba una relación de dominio o de control exclusivo de los órganos de dirección de la sociedad participada (junta general y consejo de administración), tal sociedad era calificada como dependiente de la inversora y formaba parte de su grupo de empresas; si el control o dominio era solo significativo, la sociedad, mercantil o no, era considerada una empresa asociada al grupo. Y por último, si el dominio o control era compartido de manera conjunta con terceros, la entidad participada, a efectos del deber de consolidación, era calificada como sociedad multigrupo.

Por lo tanto, se puede concluir, que el conjunto de la legislación mercantil adaptada a las normas comunitarias a principios de los años noventa del siglo pasado, sí se apoya en el concepto de control o dominio entre empresas para identificar el grupo de

sociedades al que se refieren las cuentas consolidadas. En otras palabras, el grupo identificado era un grupo de subordinación o grupo vertical, cuya sociedad dominante era una sociedad mercantil. La legislación mercantil excluyó del deber legal de presentar cuentas consolidadas a las sociedades que guardasen algún tipo de vínculo por estar todas ellas controladas o dominadas por una persona física.

- b) La ausencia de un único regulador contable, ya que estarían el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, la Dirección General del Seguro y Fondo de Pensiones, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y el Banco de España. Por ello existe la paradoja por la que en las mismas fechas, finales de los noventa, uno de estos reguladores, la CNMV dentro de sus competencias, identifica el grupo de empresas con criterios diferentes a los que, como hemos visto, se utilizan en la legislación que afecta a todos los empresarios sujetos al Código de Comercio.

La Ley 37/1998, de Reforma de la Ley del Mercado de Valores (en su extenso artículo 4 que modificaba el artículo 86 de la citada Ley) cambia el criterio de identificación de los grupos de empresas. Según Tua (2006, págs. 113-115) abandona el enfoque de la definición formal (ausencia de concepto y establecimiento de presunciones irrefutables) y adopta una definición sustancial (instauración de un concepto y establecimiento de presunciones que admiten prueba en contra).

En concreto (art. 86-4) señala que las empresas de servicios de inversión, que son las únicas sujetas a su autoridad de regulador contable, «consolidarán sus esta-

dos contables con los de las demás empresas ... que constituyan con ellas una unidad de decisión». Es por lo tanto, la primera vez que una regulación contable española hace hincapié en el concepto o fondo de lo regulado, siendo éste más definitorio que el establecimiento de las presunciones formales.

Éstas también se detallan en dicha Ley. Utilizando un modo verbal imperativo, dice que se considerará que un grupo de entidades financieras constituye un grupo consolidable de empresas de servicios de inversión cuando se dé algunas de las siguientes circunstancias:

1. Que una empresa controle a las demás entidades.
2. Que la actividad principal de la entidad dominante consista en tener participaciones en empresas de servicios de inversión.
3. Que una persona física, un grupo de personas físicas que actúen sistemáticamente en concierto, o una entidad, controle a varias entidades.

En este tercer caso, como el ente dominante no tiene el deber de formular cuentas consolidadas, la entidad obligada a consolidar será designada por la CNMV de entre las empresas de servicios de inversión del grupo. Es decir, que el regulador contable que es simultáneamente el supervisor del mercado, designa, entre las sociedades del grupo, a una a la que traslada el deber de formular las cuentas consolidadas de un grupo determinado por el fondo económico o unidad de decisión.

Hay que señalar que las empresas que forman el grupo no tienen que tener necesariamente participaciones cruzadas en el capital de otras, es decir, la relación de capital poseído, en su caso, y el control que del mis-

mo pueda deducirse que existe en la junta general o en el consejo de administración no es determinante de la relación de grupo. Unas empresas no están dominadas por otras. Se supone que actúan en concierto porque pertenecen a la misma unidad de decisión. Al no existir subordinación de unas empresas a otras, las empresas consolidables no pueden adquirir la condición de dominante y de dependientes. Entre ellas no hay vínculo que permita otorgar esa calificación. En lenguaje coloquial, se dice que al no ser ninguna de ellas «madre» (matriz) ni «hija» (filial), las entidades obligadas a consolidar son «hermanas». Y será una de ellas, en este caso seleccionada por la CNMV, la que tenga el deber de formular las cuentas consolidadas del grupo de coordinación u horizontal. Por

ello son denominaciones contrarias a la del grupo de subordinación (dependencia) o vertical (por entrar en el capital) que se identifica cuando prevalece el concepto de control o dominio sobre el de unidad de decisión.

2.2. La Ley 62/2003 y la Circular 4/2004 del Banco de España

La Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social, contiene dos sustanciales modificaciones en relación con los grupos de sociedades y el deber de consolidación:

- a) Fija el ámbito de aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la UE

Cuadro n.º 1

Transposición de las directivas europeas a la legislación española debido a la incorporación de España en la UE. 1986

VII Directiva 83/349/CEE:

Dos concepciones de grupo:

1. Naturaleza anglosajona: *control*
2. Naturaleza centroeuropea: *unidad de decisión*

Legislación española:

1. Código de Comercio: Ley 19/1989, RD 1815/1991
 - Concepto de *control/dominio* para identificar el grupo
 - Se excluyen aquellas que estén dominadas o controladas por una persona física
2. CNMV: Ley 37/1998
 - Concepto de *unidad de decisión* para identificar el grupo
 - Regulador Contable (Supervisor del Mercado) designa la sociedad obligada a formular cuentas consolidadas

Fuente: Elaboración propia.

(Disposición Adicional 11ª). Una vez que el Parlamento Europeo aprueba el Reglamento 1606/2002, las NIIF son de aplicación obligatoria para la formulación de las cuentas consolidadas de la sociedad dominante de un grupo en el que alguna de las sociedades que lo componen ha emitido valores admitidos a cotización en un mercado regulado de cualquier Estado miembro de la UE. Lo que hace la ley española es incorporar ese mandato al derecho positivo del Estado español, concretamente en el nuevo artículo 43bis del Código de Comercio. El tratamiento de los grupos horizontales en las NIIF será objeto de análisis en un epígrafe posterior.

- b) La citada ley (artículo 106) busca homogeneizar la regulación de los grupos de empresa. Entre los dos conceptos existentes en la legislación española, Código de Comercio y Ley del Mercado de Valores, elige el sancionado por ésta última.

Además modifica el artículo 42 del Código, que ahora establece: «1.-Toda sociedad dominante de un grupo de sociedades estará obligada a formular las cuentas anuales y el informe de gestión consolidados ... En aquellos grupos en los que no pueda identificarse una sociedad dominante, esta obligación recaerá en la sociedad de mayor activo en la fecha de primera consolidación.

Existe un grupo cuando varias sociedades constituyan una unidad de decisión. En particular, se presumirá que existe unidad de decisión cuando una sociedad, que se calificará como dominante, sea socio de otra sociedad, que se calificará como dependiente, y se encuentre en relación con ésta en alguna de las situaciones que ya se establecían en la ley de 1989.

2.-Se presumirá igualmente que existe unidad de decisión cuando, por cualesquiera otros medios, una o varias sociedades se hallen bajo dirección única. En particular, cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta».

Esta nueva definición es claramente sustantiva (según Tua) en la que lo definitorio es el concepto o fondo: la unidad de decisión. El grupo responde a esa concepción y se proyecta con dos variantes:

- a) Grupo de subordinación, cuando hay una sociedad dominante que controla a otras entidades.
- b) Grupo de coordinación, cuando varias sociedades se hallen bajo dirección única, en cuyo caso, al no haber dominante, el deber de consolidación recaerá en la sociedad de mayor activo.

Por esta razón, desde la fecha de entrada en vigor de esta reforma, enero de 2005, hasta la derogación de la norma, enero de 2008, los grupos horizontales han estado sometidos al deber de formular sus cuentas anuales consolidadas, aprobarlas en junta general y presentarlas en el Registro Mercantil.

Durante ese periodo de tres años el concepto de grupo de sociedades en España tuvo una regulación homogénea en la regulación mercantil, la regulación del mercado de valores y la regulación bancaria.

En efecto, el Banco de España emitió la Circular 2/2004 (BOE de 30 de diciembre) fijando el concepto de grupo en términos muy parecidos al Código de Comercio reformado, pero con mayor claridad si cabe: «Existe un grupo de entidades de crédito cuando ... varias entidades ... constituyan una unidad de

decisión aunque no exista participación entre ellas» (norma tercera – 3), añadiendo a continuación el mismo párrafo del 42 – 2 del Código de Comercio. La propia circular (en el apartado 5 de esta norma) clasifica a los grupos de entidades de crédito en:

- a) Grupos de subordinación, que son los formados por una entidad dominante y una o varias entidades dependientes.
- b) Grupos de coordinación, que son los integrados por el conjunto de entidades de un mismo grupo domiciliadas en España, junto con sus dependientes, si se dan algunos de los siguientes supuestos:
 - a. Las entidades están controladas por alguna persona física, o con-

junto de personas físicas o entidades que no forman grupo pero que actúan en concierto.

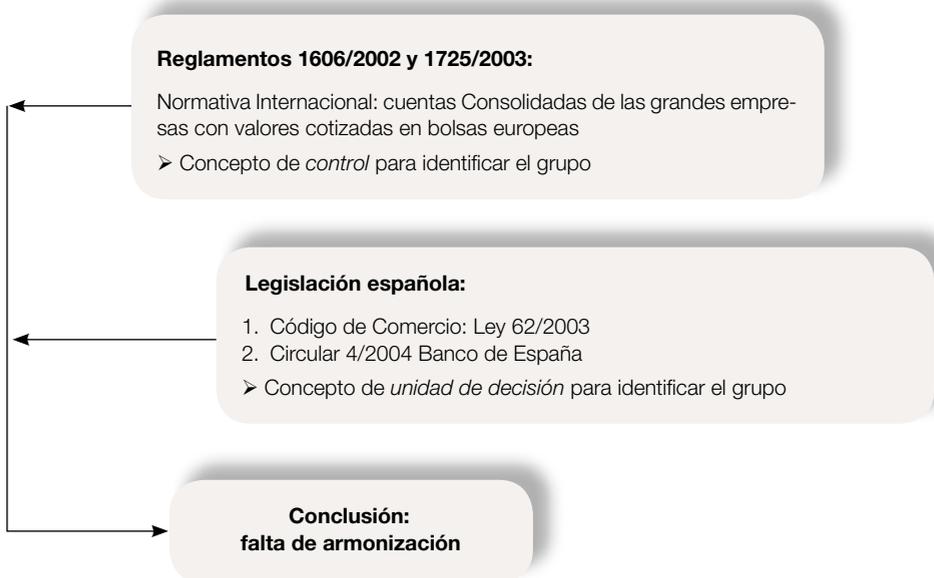
- b. La entidad dominante del grupo no está domiciliada en España.
- c. Las entidades se hallan bajo dirección única por cualquier otro medio.

2.3. La regulación actual: La Ley 16/2007

La última reforma de la legislación mercantil modifica de nuevo la regulación del deber de presentar las cuentas anuales consolidadas. La actual redacción del artículo 42 del Código de Comercio, se caracteriza por:

Cuadro n.º 2

Ámbito de aplicación de las normas internacionales



Fuente: Elaboración propia.

- a) Una definición sustantiva del grupo de empresas. El elemento definitorio es el concepto de control que sustituye al anterior de unidad de decisión. Por ello establece (art. 42 -1) que «existe un grupo cuando una sociedad ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de otra u otras».
- b) El establecimiento de una serie de presunciones para verificar la existencia del control y, como consecuencia, la calificación de sociedad dominante o dependiente.

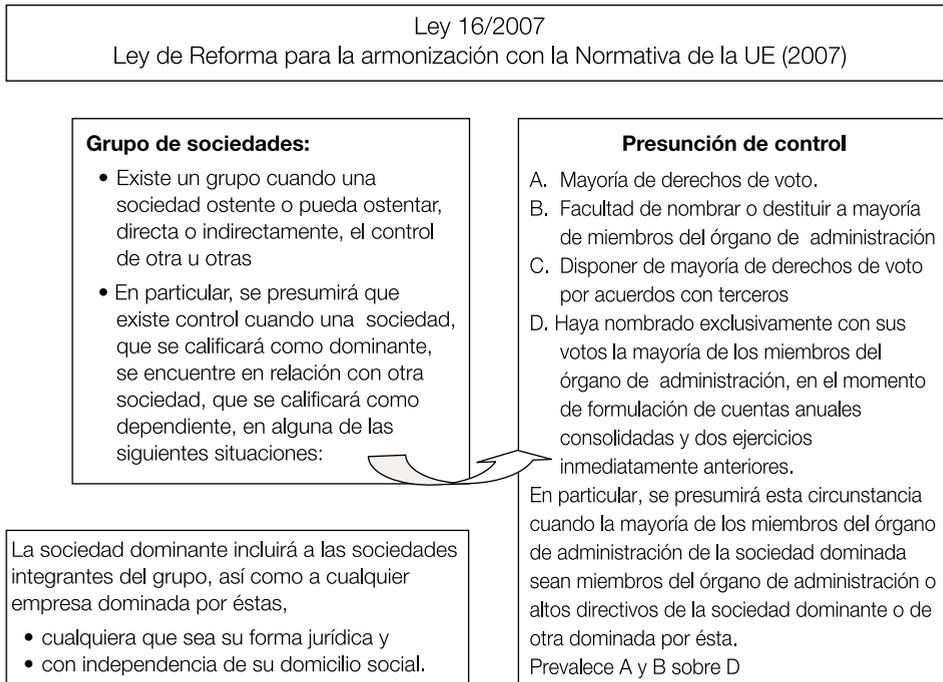
La conclusión es evidente, el concepto de unidad de decisión no encuentra hueco

en la legislación mercantil y, por lo tanto, los grupos de coordinación no tendrán, en ese ámbito, el deber de consolidar. Ello también supone la pérdida de unidad de criterio en la legislación española, dado que los grupos de coordinación de las entidades bancarias y de las empresas de servicios de inversión tendrán que seguir presentando las cuentas consolidadas mientras sus respectivos reguladores contables mantengan la normativa vigente.

El siguiente cuadro n.º 3 resume el concepto vigente de grupo de empresas a los efectos de presentación de las cuentas anuales consolidadas:

Cuadro n.º 3

Representación esquemática del concepto: grupo de empresas



Fuente: Elaboración propia.

Por su parte el Plan General de Contabilidad (RD 1514/2007, ver Norma de registro y valoración n.º 19) contiene normas de desarrollo de la Ley 16/2007 y en relación con el concepto de grupo conviene destacar:

- a) La adquisición de acciones o participaciones en el capital de una empresa es una operación que puede originar una combinación de negocios.
- b) Las combinaciones de negocios son aquellas operaciones por las que una empresa adquiere el control de uno o varios negocios.
- c) El control es el poder de dirigir las políticas financiera y de explotación de un negocio con el fin de obtener beneficios económicos de sus actividades.
- d) El único método de contabilización válido de una combinación de negocios es el de adquisición.

Las futuras normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas en España tendrán que considerar el concepto de grupo vigente, basado en la idea del control, y establecerán los criterios de desarrollo y aplicación del método de adquisición, sin que sea posible aplicar otro método alternativo para informar sobre las combinaciones de negocios. Su entrada en vigor se producirá, posiblemente en 2009, una vez que el Parlamento Europeo haya adoptado las normas internacionales de información financiera modificadas y aprobadas por la Junta Internacional de Normas Internacionales de Contabilidad (*International Accounting Standards Board*, IASB) en enero de 2008 (NIC 27 y NIIF 3).

3. RAZONES QUE EXPLICAN LA SUPRESIÓN DEL DEBER DE CONSOLIDACIÓN DE LOS GRUPOS DE COORDINACIÓN

3.1. La evolución de la regulación contable internacional

La NIC 22, revisada en 1998, fue la última norma internacional en la que se reconocía que la combinación de negocios trataba sobre la idea de control y admitía dos variantes. La primera era que el control de los activos netos de una sociedad se podía obtener mediante adquisición financiera de sus instrumentos de propiedad. Esta combinación se contabiliza por el método de compra o adquisición y permite identificar a la sociedad controladora o dominante, a la adquirida o dependiente, los valores razonables de lo controlado, etc. La otra variante admitida era la unificación de intereses cuya característica esencial es que «no ha tenido lugar una adquisición» (párrafo 80) y cuya consecuencia en la formulación de las cuentas consolidadas es que «se practicarán sólo cambios mínimos al proceder a la suma de los estados financieros individuales» (id.) Pero desde la derogación de esta NIC, la segunda alternativa ha desaparecido como fórmula reconocida de una combinación de negocios en la regulación internacional.

Así, la NIC 27 y la NIIF 3, vigentes, coinciden casi textualmente afirmando que: «El resultado de casi todas las combinaciones de negocios es que una entidad, la adquirente, obtiene el control de uno o más negocios distintos, las entidades adquiridas». Por ello, si existe una combinación de negocios, cuando una sociedad obtiene el control de un negocio porque lo ha adquirido o comprado debe aplicar la

NIIF 3 y, además, si dicho control se obtiene mediante compra o adquisición financiera, es decir, mediante la adquisición de sus títulos de propiedad, la controladora o adquirente es la sociedad dominante del grupo de empresas y deberá aplicar la NIC 27 en la formulación de sus cuentas anuales consolidadas. En la regulación internacional vigente la NIIF 3 considera que el grupo de empresas es una de las formas de la combinación de negocios, que la idea motriz es el control y que el método a tener en cuenta es el método de la adquisición.

Es cierto que la NIIF 3 reconoce que pueden existir otras formas de obtención del control de negocios, diferentes a la adquisición directa de los activos netos o a la adquisición indirecta o financiera de los mismos. Reconoce (párrafos 11 y 3b) que un grupo de personas físicas, en virtud de acuerdos contractuales, puede obtener el control de otra entidad. Pues bien, en tal caso, dice que «una combinación de negocios quedará fuera del alcance de esta NIIF cuando el mismo grupo de personas físicas tenga, como consecuencia de acuerdos contractuales, en última instancia el poder colectivo de dirigir las políticas financieras y de explotación de cada una de las entidades combinadas, de manera que obtenga beneficios de sus actividades, y dicho poder colectivo en última instancia no tenga carácter transitorio.»

De manera expresa reconoce la posibilidad de que un grupo de coordinación puede ser una figura que reúne los requisitos para considerarse una combinación de negocios. Pero la NIIF 3 no entra a regular los deberes contables contraídos por las partes. Expresamente dice que tal «combinación de negocios quedará fuera del alcance de esta NIIF».

La razón última para excluir a los grupos de coordinación, creemos que se encuentra en el reconocimiento de que no hay herramientas válidas ni cuerpo de doctrina suficiente para proceder a su regulación. Así, en los fundamentos para las conclusiones de la NIIF 3 (marzo 2004), el IASB indica que ya en la emisión de la NIC 22 (primera redacción de 1983) quedó fuera de su alcance el tratamiento contable que debían recibir las operaciones entre empresas de grupos de coordinación. Ello provocó numerosas consultas al Comité de interpretaciones (SIC). Éste siempre informó que los profesionales del sector se encuentran ante una ausencia de criterio autorizado para la identificación y registro de esas operaciones y que las potenciales alternativas podrían ocasionar tratamientos divergentes o inaceptables. Desde el año 2000, el Comité de interpretaciones (SIC) ha tenido en su agenda de trabajo estos aspectos, sin que hasta la actualidad haya elaborado algún documento que permita solucionarlos. Por todo ello, la NIIF 3, basándose en que el SIC todavía no se ha pronunciado sobre los grupos horizontales ni sobre su tratamiento, los deja fuera de su alcance (incluso en la redacción definitiva de enero de 2008).

Pese a que la norma excluye de su alcance a los grupos horizontales, es cierto que existe un determinado tipo de control de negocios sin adquisición de sus activos netos, ni directa (físicamente) ni indirectamente (financieramente), con regulación internacional.

Así, la SIC 12 reconoce la existencia de un tipo de control sin participación financiera: las entidades de propósito especial (EPE) o entidades de cometido específico (ECE) de no muy acertada traducción ofi-

cial. Estas entidades tienen las siguientes características:

- a) Han sido creadas para alcanzar un objetivo concreto y perfectamente definido de antemano.
- b) Pueden tener la forma jurídica de sociedades de capital, o bien ser una figura sin forma jurídica de sociedad.
- c) Las modalidades de participación en la ECE pueden ser: tomar la forma de un instrumento de deuda, de un instrumento de capital, de un derecho de participación, de una participación en los excedentes o de un arrendamiento.
- d) El creador o patrocinador de la ECE retiene para sí una parte importante de la participación en los beneficios de las actividades de la entidad; incluso en el caso de que posea una parte pequeña o que incluso no posea capital de la ECE.

En este último párrafo se reconoce la posibilidad de poseer el control con una participación financiera insignificante o incluso sin necesidad de tener una participación financiera y, pese a ello, según la SIC 12 (párrafo 10), la controladora debe proceder a consolidarla. Como bien señalan los profesores Condor y Blasco (2004, pág. 351), en estos casos, no previstos por la NIC 27, las ECE implicadas deben ser consolidadas cuando las relaciones que mantienen con una sociedad dominante que consolida indiquen la existencia de control. Tal conclusión implica que en las cuentas consolidadas del grupo de subordinación se deberían incluir estas entidades a las que no se puede aplicar el método de la adquisición.

El otro regulador contable, con fuerte presencia internacional, la Junta de normas de contabilidad financiera (*Financial Accounting Standards Board*, FASB) de Estados Unidos, ha seguido una evolución paralela a la del IASB. El documento Normas de contabilidad financiera (*Statements of Financial Accounting Standards*, SFAS) 141, «Combinaciones de negocios» en su redacción de 2001, dejaba fuera de su alcance a los grupos horizontales. La nueva redacción del SFAS 141 (2007), insiste en el mismo alcance y, en los fundamentos de las conclusiones, y reconoce que no ha habido evolución doctrinal suficiente para contabilizar las operaciones y eliminaciones necesarias para formular las cuentas consolidadas de un grupo horizontal. Únicamente entiende que se pueden y deben regular las obligaciones contables de los grupos de subordinación.

Ninguna de las NIIF adoptadas por la UE, y tampoco las que serán adoptadas en breve (la nueva redacción de la NIC 27 y de la NIIF 3) prescriben el deber de formular cuentas consolidadas del grupo de coordinación. Precisamente fue este argumento uno de los utilizados por los grupos parlamentarios (enmiendas n.º 27 y 69, de CiU y PP, respectivamente) para obtener la exención del deber de consolidación de los grupos de coordinación.

Los grupos españoles, cuyas sociedades tuvieran valores cotizados, están obligados por los reglamentos de la UE a aplicar las NIIF, y de acuerdo con ellas, no pueden incluir en las cuentas consolidadas en el grupo a los subgrupos de coordinación, pues éstos no son consolidables según estas normas. En consecuencia, tales cuentas consolidadas incumplirían el artículo 42-2 del Código del Comercio, por-

que éste sí obliga a consolidar los grupos horizontales. Si para evitar el incumplimiento de la norma española se incluye el grupo de coordinación en las cuentas consolidadas formuladas con criterio NIIF; podrían verse acusados por incumplimiento de los reglamentos aprobados por la UE, porque éstas no lo permiten, y además la información resultante no es comparable con el resto de los grupos europeos. En conclusión, si los dos ordenamientos jurídicos no identifican el grupo en las cuentas consolidadas de la misma manera, se produce una paradoja irresoluble, y por esta razón la normativa española suprime el deber de consolidación de los grupos de coordinación.

Por otro lado, si a los grandes conglomerados empresariales que deben presentar el consolidado según las normas internacionales, se les tenía que exonerar del deber de consolidar, para que el grupo de coordinación español cumpla los objetivos de comparabilidad y uniformidad exigidos por las NIIF, no quedaba más solución lógica que levantar el deber al resto de los grupos que se mantuviesen sometidos a la legislación nacional del Estado. Por esa razón, en trámite parlamentario, se optó por abandonar el criterio de unidad de decisión y se decidió volver a aplicar el criterio de control, a la relación dominante-dependiente y al método de adquisición. En definitiva, se regula el deber de los grupos de subordinación, como en las NIIF, y se exonera del mismo a los grupos de coordinación. Termina de esta forma una breve historia para las sociedades hermanas del grupo horizontal y para las dominantes ocultas.

La conclusión es que la Ley 62/2003 fue más allá de lo exigido, tanto en las Normas Internacionales de Contabilidad como en

las Normas norteamericanas, al establecer la obligación de formular cuentas anuales consolidadas a los grupos de sociedades que se hallan bajo una unidad de decisión. Para algunos autores, nuestro ordenamiento jurídico había sido realmente «progresista» (Tua 2006, pág. 118) regulando una figura que pocas legislaciones de nuestro entorno contemplan y con un difícil encaje en las normas internacionales. Para otros (Gonzalo Angulo 2007, pág. 26) la traslación de esta obligación, si bien «se hizo con más intención que acierto, provocó una ola de incertidumbre a los empresarios, y probablemente, un grado de incumplimiento muy elevado, debido a los problemas que suponía la mera determinación del grupo consolidable». Precisamente, la ausencia generalizada de información sobre los grupos de coordinación en los registros públicos es una de las manifestaciones más claras de que ni los profesionales, ni la propia sociedad estaban preparados para tamaña aventura.

3.2. Problemas de formulación de las cuentas anuales consolidadas de los grupos horizontales

El profesor Gonzalo Angulo (2007, pág. 26) cuando explica las razones que han llevado a la supresión del deber de consolidar los grupos de coordinación señala que:

- a) no tenía parangón en los países de nuestro entorno, ni en las NIIF,
- b) no existían normas que explicasen cómo se debían medir y presentar las partidas de los estados financieros,
- c) era patente su dificultad de aplicación.

Este último punto, que fue de gran trascendencia durante los años en los que la obligación estuvo vigente, precisa de alguna aclaración. Por ejemplo:

1. El Código de Comercio definía el grupo por el concepto unidad de decisión pero las presunciones de que esta unidad de decisión se materializaba en una realidad concreta admiten prueba en contra, es decir, que se justificaría la exención si se demuestra que no existe dirección única, de manera que el cumplimiento del deber se basa en una apreciación subjetiva de la realidad.
2. La obligación de formular cuentas consolidadas del grupo de coordinación por la sociedad de mayor activo del balance del grupo no parecía ser lo más adecuado para todo tipo de grupos. En nuestro tejido empresarial, la propiedad de los inmuebles y otros activos de alto valor se encuentra en las llamadas sociedades patrimoniales, que al no tener personal contratado ni facturación diferente a la cesión del uso de esos bienes, era altamente probable que no estuvieran sometidos al deber de auditoría obligatoria. Al ser seleccionadas estas sociedades patrimoniales como «dominantes» a efectos de consolidación del grupo, se producían paradojas que se hubiesen evitado si se hubiese fijado cuál era la sociedad obligada a consolidar con otros parámetros, por ejemplo, la de mayor facturación de las sociedades hermanas.
3. Una confusión adicional se presenta cuando dos sociedades hermanas son simultáneamente sociedades

dominantes de sus respectivos grupos de subordinación. En tal caso, la de mayor activo debería formular las cuentas consolidadas del grupo de coordinación en las que se integrarían las cuentas consolidadas de los dos grupos de subordinación. En esas circunstancias, parecía posible que se pudiera aplicar la dispensa del deber de consolidación a las sociedades dominantes de grupo vertical al consolidar sus cuentas en un grupo mayor con sede en España. La contestación del ICAC (consulta 4 del BOICAC n.º 66) es que en tales casos no es aplicable la dispensa y, por lo tanto, la sociedad afectada, la de mayor activo del grupo de coordinación debería formular tres conjuntos de información pública: las cuentas anuales individuales, las cuentas anuales consolidadas del grupo de subordinación y las cuentas anuales consolidadas del grupo de coordinación. Hay que señalar que nunca se manifestaron las ventajas de tantas cuentas anuales sin saber la prelación que debían tener en el momento de representar la imagen fiel, el ejercicio de la responsabilidad civil ante las reclamaciones de accionistas o terceros, etc.

4. OBLIGACIONES CONTABLES DE LOS GRUPOS DE COORDINACIÓN EN LA LEGISLACIÓN VIGENTE

La eliminación del deber de formular cuentas anuales consolidadas de los grupos de coordinación no significa que la reforma contable no traslade nuevos deberes a satisfacer por las empresas afectadas. Veamos las más significativas.

Cuadro n.º 4

Evolución legislativa europea y española en relación con la consolidación de grupos de empresas

Directivas europeas		Legislación española	
1976-1977: • Proposición VII Directiva (C75, C121)	Incluye en la definición de grupo el concepto de dirección única, y, por tanto, a los Grupos Horizontales.		
1978: • Parlamento Europeo	Ratifica la definición de dirección única. Establece criterios para identificar la sociedad obligada a presentar Cuentas Anuales Consolidadas.		
1983: • Séptima Directiva	Mantiene el concepto de dirección única. Faculta a los países miembros la imposición del deber de presentar Cuentas Anuales Consolidadas en sus respectivos ordenamientos jurídicos.	Ley 19/1989	Ley que adapta la legislación mercantil a las Directivas en materia de sociedades. Primera vez que se regula la obligación de consolidar de los grupos de empresas.
		RD 1815/1991	Señala el control por una sociedad como único concepto para identificar los grupos.
2002-2003: • Modificación VII Directiva • Reglamento 1602/2002 • Reglamento 1725/2003	Mantienen el concepto de: • Dirección única • Control • Control	Ley 62/2003	Obligación de consolidar bajo el concepto de unidad de decisión.
		Ley 16/2007	Elimina la unidad de decisión. Prescribe el control por participación financiera.

Fuente: Elaboración propia.

4.1. Información agregada en la memoria de las cuentas anuales individuales

El Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (TRLSA), modificado por

la Ley 16/2007, introduce una nueva nota obligatoria en la memoria de este tipo de sociedades (artículo 200-14), indica: «Cuando la sociedad sea la de mayor activo del conjunto de sociedades domiciliadas en España, sometidas a una misma unidad

de decisión, porque estén controladas por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas, no obligadas a consolidar, que actúen conjuntamente, o porque se hallen bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias, deberá incluir una descripción de las citadas sociedades, señalando el motivo por el que se encuentran bajo una misma unidad de decisión, e informará sobre el importe agregado de los activos, pasivos, patrimonio neto, cifra de negocios y resultado del conjunto de las citadas sociedades.»

Esta información obligatoria en la memoria de las sociedades anónimas reduce el problema de la dificultad de aplicación. Las obligaciones de las empresas serán más sencillas porque únicamente se les exige informar de los siguientes aspectos:

- a) Descripción de las sociedades que se encuentran bajo una misma unidad de decisión y el motivo por el que se hallan en esa situación.
- b) El importe agregado de los activos, pasivos, patrimonio neto, cifra de negocios y resultado del conjunto de las citadas sociedades.

Ahora bien, algo que a priori parece tan sencillo como describir y agregar, también plantea determinados problemas como:

- a) Detectar si las sociedades se hallan o no bajo una misma unidad de decisión.
- a) Interpretar la información agregada que debe presentar la sociedad de mayor activo del conjunto de las sociedades.

La información agregada, una mera suma de partidas, tendrá necesariamente que estar elaborada con los mismos crite-

rios de valoración. Todas las partidas corresponden a información financiera elaborada bajo la normativa española, pero ello no implica que todas ellas apliquen los mismos criterios. Será necesario homogeneizar los criterios siguiendo, en nuestra opinión, los de la sociedad de mayor activo.

Por otro lado, esta suma no supone ninguna eliminación de las operaciones internas o intragrupo, y éstas pueden afectar al patrimonio del conjunto. Los importes agregados no reflejan siempre la imagen fiel del combinado y pueden distorsionar los análisis económicos y financieros que se efectúen.

Con la nueva regulación, el único método aplicable a las combinaciones de negocios es el de adquisición. Éste no es aplicable a las empresas que no han sido adquiridas financieramente, pero sí sirve para identificar una serie de problemas que se presentarán en la información referida al grupo de coordinación. El método de adquisición requiere:

1. Identificar la empresa adquirente. Será aquella que obtiene el control de los otros negocios. Sin embargo, en los grupos de coordinación, tal y como se plantea en el TRLSA, se sustituye a la sociedad adquirente por la sociedad de mayor activo. No obstante, en muchos casos, será un órgano diferente del consejo de administración de una compañía el que analice las presunciones existentes para tomar la decisión sobre la existencia del grupo de coordinación; dicho ente u órgano deberá identificar las sociedades que actúan en concierto y comunicará a las empresas afectadas la obligación de remitir en tiempo y forma sus cuentas

anuales individuales a otra entidad mercantil.

2. Coste de la combinación. Implica identificar el precio efectivo satisfecho por la adquisición y control del negocio. En los grupos horizontales la participación puede ser insignificante e incluso inexistente. En este último caso, el coste de la combinación es nulo, lo cual tiene difícil interpretación. Ahora bien, existirán más dificultades de interpretación en aquellos casos donde un coste, por su escasa relevancia, no guarde ninguna relación con el valor de los activos y pasivos agregados en la nota de la memoria.
3. Plusvalías puestas de manifiesto en la combinación. Al no haber compra de sociedades las plusvalías no se reconocerán. Las cuentas consolidadas no informarían de los activos y pasivos por su valor razonable ni se reconocerán los intangibles derivados de la adquisición.
4. Fondo de comercio o diferencia negativa de consolidación. Los negocios adquiridos pueden tener elementos intangibles no identificables, sin embargo, como no ha habido ninguna contraprestación, siguiendo las normas contables, no se pueden reconocer.

Tampoco se podrá practicar la eliminación entre la inversión y los fondos propios de la participada, si no ha existido coste de combinación. Los intereses minoritarios o socios externos, se agregarán en el patrimonio neto del balance consolidado del grupo de coordinación, reflejando el importe de los activos netos que no controla o no son propiedad de la sociedad de mayor activo. Pero esto, hoy por hoy, tiene un discu-

tible sentido económico y un nulo interés informativo.

Si no hay participación en el capital social de la hermana agregada, ¿cómo se interpretará el balance consolidado? El patrimonio neto consolidado estaría configurado por un lado, por el capital y reservas de la sociedad de mayor activo, como patrimonio aportado por la sociedad convertida en dominante, y por otro lado, por el capital y reservas del resto de las sociedades que se hallen bajo la misma unidad de decisión, como patrimonio de socios externos. La mayor parte del patrimonio estará en posesión de los socios externos que *strictu sensu* son quienes no controlan el grupo, y una lectura no atenta del balance agregado puede dar lugar a confusiones. Un lector medianamente informado debería saber qué significa un balance consolidado y qué un balance agregado y cómo debe interpretar uno u otro.

Algunos de estos problemas ya fueron puestos de manifiesto por la Comisión de Expertos encargada de la elaboración de un informe sobre la situación de la contabilidad en España y las líneas básicas para abordar su reforma, el denominado «Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España». En su apartado 10.3.1.8 relativo a la obligación de formular cuentas consolidadas, decían cómo es necesario «abordar la valoración en consolidación cuando se ejerce el control por una persona natural, dado que en este caso no se puede llevar a cabo la eliminación de la inversión de la persona natural (ya que no tiene cuentas anuales) con los fondos propios de las sociedades dominadas y, adicionalmente, pueden no existir (...) participaciones entre las sociedades controladas por la persona física dominante. Esto mismo sería aplicable al caso de la persona jurídica no obligada a formular cuentas anuales».

La inaplicabilidad del método de adquisición a los grupos de coordinación ha hecho que el legislador opte por una solución simple: sustituir un método normalizado por una mera agregación de partidas. Tal agregación no contempla la eliminación de los activos y pasivos consecuencia de las operaciones internas ni el efecto de los resultados de las mismas sobre el beneficio/pérdida ni sobre el patrimonio del grupo. No eliminar los saldos recíprocos implica ofrecer una información con duplicidades, cuya utilidad es cuestionable. Lo preocupante no es que esté bajo sospecha, sino que es manifiestamente mejorable.

4.2. **La presentación de las operaciones entre empresas del grupo de coordinación en las cuentas individuales de las empresas que lo integran**

El anterior Plan General de Contabilidad (RD 1643/1990), en el apartado «Normas de elaboración de las cuentas anuales» (punto 11, Operaciones Intersocietarias), prescribía que a efectos de presentar los activos y pasivos en las cuentas anuales individuales «se entenderá que otra empresa forma parte del grupo cuando ambas estén vinculadas por una relación de dominio, directa o indirecta, análoga a la prevista en el artículo 42.1 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».

Esto significaba que las empresas del grupo de coordinación tenían la misma obligación que las empresas de un grupo de subordinación de revelar en las cuentas individuales los activos y pasivos que refleja-

sen derechos y obligaciones con otras empresas vinculadas.

El mismo mandato figura en el PGC vigente (RD 1514/2007). La norma 13ª de elaboración de las cuentas anuales dice que a efectos de la presentación de las cuentas anuales se entenderá que una empresa forma parte del grupo cuando esté vinculada con otra, por:

- a) Una relación de control prevista en el artículo 42 del Código de Comercio (grupo de subordinación).
- b) Un control que se obtiene por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas, que actúen conjuntamente o se hallen bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias (grupo de coordinación).

De forma tal, que las partidas de balance que se citan a continuación (cuadro n.º 5) hay que entender que se refieren tanto al grupo de subordinación como al grupo de coordinación.

En los últimos 17 años hubo un escaso cumplimiento de esta norma quizás por un malentendido. Las partidas afectadas son muchas y significativas para la comprensión de las cuentas anuales o para la trascendencia fiscal que pudieran tener. Obligar a revelar las operaciones entre empresas del grupo se interpretó en un sentido amplio. Solo en el caso de existir un grupo de empresas, éste tenía el deber de presentar sus cuentas consolidadas. La norma es mucho más exigente ya que aunque el grupo no tenga el deber de consolidación, si el grupo existe, debe revelar las operaciones que ha hecho entre empresas que actúan bajo unidad de decisión (grupo horizontal) o bajo control exclusivo (grupo vertical).

Cuadro n.º 5

Cuentas entre empresas del grupo. Balance individual

Largo plazo	Corto plazo	
1533		Desembolsos no exigidos, empresas del grupo
1543		Aportaciones no dineradas pendientes, empresas del grupo
	403	Proveedores, empresas del grupo
	433	Clientes, empresas del grupo
	4933	Deterioro de valor de créditos por operaciones comerciales con empresas del grupo
1603	5103	Deudas con entidades de crédito, empresas del grupo
1613	5113	Proveedores de inmovilizado, empresas del grupo
1623	5123	Acreedores por arrendamiento financiero, empresas del grupo
1633	5133	Otras deudas a largo plazo, empresas del grupo
	5143	Intereses de deudas, empresas del grupo
2403	5303	Participaciones en empresas del grupo
2413	5313	Valores representativos de deuda de empresas del grupo
2423	5323	Créditos a empresas del grupo
	5333	Intereses de valores representativos de deuda de empresas del grupo
	5343	Intereses de créditos a empresas del grupo
	5353	Dividendo a cobrar de empresas del grupo
2493	5393	Desembolsos pendientes sobre participaciones en empresas del grupo
	5523	Cuenta corriente con empresas del grupo
	5563	Desembolsos exigidos sobre participaciones, empresas del grupo
2933	5933	Deterioro de valor de participaciones en empresas del grupo
2943	5943	Deterioro de valor de valores representativos de deuda de empresas del grupo
2953	5953	Deterioro de valor de créditos a empresas del grupo

Fuente: Elaboración propia.

4.3. Valoración de las operaciones entre empresas del grupo

El nuevo PGC, en su Norma de registro y valoración n.º 21, señala que son empresas del mismo grupo aquéllas que se encuentren vinculadas, por:

- a) Una relación de control prevista en el artículo 42 del Código de Comercio (grupo de subordinación).
- b) Un control que se obtiene por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas, que actúen conjun-

tamente o se hallen bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias (grupo de coordinación).

Y añade: «Los elementos objeto de la transacción en operaciones entre empresas del mismo grupo, se contabilizarán en el momento inicial por su valor razonable. Si el valor razonable difiriese del precio acordado en la operación, la diferencia deberá registrarse atendiendo a la realidad económica de la operación».

Esta norma contable pretende evitar la deslocalización del resultado de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de las empresas, así como la Ley 36/2006 de medidas para la prevención del fraude fiscal, quien introdujo normas fiscales al objeto de evitar la deslocalización de la base imponible de las sociedades.

Además los grupos de empresas en sus operaciones internas pueden utilizar los llamados precios de referencia que, por múltiples causas, pueden diferir de los precios que alcanzan similares bienes y servicios en operaciones entre empresas independientes.

Los precios de transferencia son el precio al que una empresa del grupo transfiere a otra empresa del grupo bienes o servicios. Estos precios de transferencia están basados algunas veces en los costes, cuando son utilizados por la dirección como indicadores de resultados y rendimiento de la dirección en el control de gestión de la empresa.

Sin embargo, los precios de transferencia basados en el coste también se han utilizado por los grupos para otras finalidades: facilitar el acceso de los bienes en nuevos mercados, prácticas desleales con la competencia, disminuir el impacto de los aran-

celes, minimizar riesgos frente a fluctuaciones de los tipos de cambio, reducir riesgos derivados de la inflación, etc. También se han utilizado para transferir bases imponibles a estados con tratamiento fiscal más favorable (Zardoya Alegría y Frajanés, 2008). Los países que integran la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), han trabajado activamente en la búsqueda de mecanismos legales tendentes a evitar este fenómeno fiscal. El criterio defendido es fijar el precio de mercado de las operaciones entre empresas de un grupo, es decir, aquellos precios que se aplicarían si la transacción comercial se hubiera efectuado entre empresas independientes.

En consecuencia, el ordenamiento tributario español reformó la normativa del Impuesto de Sociedades con la Ley 36/2006 de medidas para la prevención del fraude fiscal. La reforma consagra los precios de mercado como criterio de valoración en las operaciones entre empresas del grupo y, además, impone el deber de documentar la política de precios de transferencia que pueda haber adoptado un grupo de empresas (Gutiérrez y Rodríguez, 2007).

La nueva redacción del artículo 16 del TRLIS, señala que «las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor de mercado. Se entenderá por valor normal de mercado aquel que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia» y para su determinación, se aplicará alguno de los métodos señalados en el cuadro n.º 6.

Para la normativa fiscal existe grupo de empresas cuando se reúnen los requisitos exigidos por el artículo 42 del Código de

Cuadro n.º 6

Métodos de valoración de operaciones entre partes vinculadas

Método del precio libre comparable	Se compara el precio del bien o servicio en una operación entre personas o entidades vinculadas con el precio de un bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas o entidades independientes en circunstancias equiparables
Método del coste incrementado	Se añade al valor de adquisición o coste de producción del bien o servicio el margen habitual en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables
Método del precio de reventa	Se sustrae del precio de venta de un bien o servicio el margen que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables
Método de la distribución del resultado (1)	Se asigna a cada persona o entidad vinculada que realice de forma conjunta una o varias operaciones la parte del resultado común derivado de dicha operación u operaciones, en función de un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito personas o entidades independientes en circunstancias similares.
Método del margen neto del conjunto de operaciones (1)	Se atribuye a las operaciones realizadas con una persona o entidad vinculada el resultado neto, calculado sobre costes, ventas o la magnitud que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones, que el contribuyente o, en su caso, terceros habrían obtenido en operaciones idénticas o similares realizadas entre partes independientes

(1) Estos dos métodos se aplican cuando debido a la complejidad o debido a la información relativa a las operaciones no puedan aplicarse adecuadamente los métodos anteriores. Sin embargo, la Norma Foral 6/2007, de 27 de marzo, por la que se modifica la Norma del Impuesto sobre Sociedades no hace esta distinción jerárquica entre los métodos, sino que da la posibilidad de utilizar los cinco métodos de igual modo para determinar el valor de mercado.

Fuente: Elaboración propia.

Comercio, con independencia del lugar de residencia y de las obligaciones de formular cuentas anuales consolidadas. Como ya hemos señalado, para el Código de Comercio, los únicos grupos que se identifican son los grupos verticales.

La reforma contable atañe a un mayor número de grupos que los afectados por la reforma tributaria. La norma sobre valoración de los elementos objeto de una opera-

ción entre empresas del grupo, incluye los grupos de subordinación, igual que la norma tributaria, pero también, como ya se ha expuesto, comprende a los grupos de coordinación.

El nuevo PGC, no diferencia los grupos a efectos de valoración de los elementos de las operaciones internas. Por lo tanto, en el supuesto de una correcta aplicación de la norma, los registros contables en los libros

obligatorios producirán las mismas consecuencias fiscales en las empresas de los grupos con independencia de la naturaleza que éstos tengan.

5. CONCLUSIONES

La importancia de los grupos de empresas en cualquier sociedad es cada día mayor, su influencia es indiscutible en la economía globalizada en la que nos encontramos actualmente. A nuestro entender, al igual que lo reconoce la VII Directiva, tanto los llamados grupos verticales o intercapitalizados como los grupos horizontales o de coordinación son variantes organizativas de los negocios donde la esencia económica no coincide con la realidad jurídica. Sin embargo, en relación con estos últimos, el problema reside en la insuficiente regulación del ordenamiento jurídico del derecho de sociedades. No hemos encontrado desarrollo legal, relacionado con los grupos de coordinación, en las normas internacionales. Así pues, la situación actual se caracteriza por el reconocimiento formal de la existencia de los grupos de empresas sin vinculación en el capital (o escasamente significativa) y la inexistencia de procedimientos contables válidos para obtener la información financiera del conjunto de negocios que actúan de forma vinculada.

El presente trabajo ha analizado la evolución del concepto de grupo de empresas en la legislación española. Su evolución no mantiene una línea coherente. En la Ley 62/2003, el legislador introduce una radical modificación (unidad de decisión) al adaptar el concepto de grupo, sometido al deber de presentación de la información pública consolidada, a los contenidos de las entonces vigentes NIC-NIIF adoptadas por el Parlamento de la Unión Europea. En cambio, la

Ley 16/2007 o nueva Ley de Reforma del Código de Comercio, Ley de Sociedades Anónimas, etc., sanciona un único concepto de grupo, el grupo vertical, definido por la idea de control y no por la más innovadora que era la idea de unidad de decisión.

Esta rectificación normativa es consecuencia de varios factores que se han producido en un periodo tan corto como es el que transcurre desde el ejercicio 2004 hasta el 2007. Uno de ellos es el escaso éxito de la regulación, medido mediante el impacto real sobre los posibles grupos afectados. Así, una vez analizada la información presentada por los grupos españoles que cotizan en el IBEX 35, hemos podido constatar que ninguno de ellos agregó información significativa sobre sus grupos horizontales en las cuentas anuales consolidadas durante los ejercicios en que la obligación estaba vigente. Esta ausencia de información se debe a dos razones principales:

1. La reforma no fue acompañada por una reglamentación que estableciese cómo se debían de llevar a cabo los ajustes contables necesarios para elaborar la información sobre las sociedades pertenecientes al grupo horizontal, es decir no existía una norma de consolidación para grupos de coordinación.
2. Por otro, la conducta de los reguladores internacionales (IASB) y de los norteamericanos (SEC) que ante la crisis de los mercados financieros aceleran el proceso de convergencia y armonización del lenguaje contable mundializado. En las nuevas normas que han emitido, no existe el deber de consolidación de las cuentas anuales de los grupos horizontales.

Ante estos dos fenómenos, la existencia de grupos horizontales y la ausencia de criterios contables internacionales sobre los mismos, el legislador opta por una vía más sencilla. En la nueva reforma mercantil española suspende el deber de presentar las cuentas anuales consolidadas de este tipo de grupos empresariales atribuyendo una serie de obligaciones adicionales a la sociedad de mayor activo de dicho grupo. Las modificaciones de la Ley de Sociedades Anónimas y del nuevo Plan General de Contabilidad, que han entrado en vigor en 2008, obligan a presentar el importe agregado de los activos, pasivos, patrimonio neto, cifra de negocios y resultado del conjunto, en las cuentas anuales individuales de la sociedad de mayor acti-

vo sometida a una misma unidad de decisión. Este nuevo requerimiento legal no soluciona los problemas de consolidación ya mencionados, pues establece la presentación de una mera información agregada que puede distorsionar el análisis económico y financiero

A su vez, esta fórmula permite que los grupos españoles de esta naturaleza no tengan más deberes que los existentes en el resto de la economía de mercado y, simultáneamente, abre un periodo de espera para observar si la evolución de la doctrina contable es capaz de generar unas soluciones técnicas (de las que hoy carece) para formular la información consolidada de estos grupos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CALVO GONZÁLEZ-VALLINAS, J. (2008): «Las Combinaciones de negocios en el Plan General de Contabilidad». *Revista Técnica Contable*, 706, marzo: 99-110.
- CASILLAS CUEVAS, A. (2007): «Análisis del concepto de grupo consolidable bajo el prisma de la normativa contable nacional e internacional». *Revista Técnica Contable*, 700, septiembre: 38-43.
- CONDOR LÓPEZ, V. (2003): «Los estados financieros de los grupos de sociedades y las nuevas normas contables». *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 4: 55-78.
- CONDOR LÓPEZ, V. Y BLACO BURRIEL, P. (2004): «Consolidación de estados financieros» en «Monografías sobre las Normas Internacionales de Información Financiera». Biblioteca Expansión – AECA: 331 – 377.
- CORONA-ROMERO, E. Y BEJARANO VÁZQUEZ, B.. (2007): «Las Combinaciones de Negocios en el borrador del nuevo Plan General de Contabilidad». *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 2 y 3: 159-188.
- GAY DE LIEBANA Y SALUDAS, J.M.. (2007): «La reforma mercantil en curso y sus implicaciones para las empresas españolas». *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 2 y 3: 37 - 85.
- GIRONELLA MASGRAU, E. (2007): «Créditos o préstamos a un tipo de interés menor que el de mercado: tratamiento contable». *Revista Partida Doble*, 193, noviembre: 38-49.
- GONZALO ANGULO, J.A. (2006): «Consolidación horizontal e imagen fiel: una reflexión crítica». AECA. n.º 76, septiembre: 38-43.
- (2007): «Tamaños de la empresa y obligaciones contables». *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, n.º 2 y 3:21-26.
- GUTIÉRREZ LOUSA, M. Y RODRÍGUEZ ONDARZA, J.A. (2007): «Los precios de transferencia tras la reforma realizada por la Ley 36/2006 de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal», *Boletín Económico del ICE*, 2917, julio: 15-35.
- JIMÉNEZ CARDOSO, S.M.. (2007): «Las Combinaciones de negocios en el borrador del PGC». *Partida Doble*, 193, noviembre: 10-25.
- SANTOS PEÑALVER, J.F. Y ALONSO CARRILLO, I. (2008): «Presentación de las cuentas consolidadas después de la reforma contable», *Partida Doble*, 200, junio: 32-48.
- TORIBIO TEMPRADO, J.A. Y CERVERA OLIVER, M. (2006): «Análisis de la consolidación en los grupos horizontales o de coordinación». *Partida Doble*, 173, enero: 74-91.
- TUA PEREDA, JORGE (2006): «El nuevo concepto de grupo en el Código de Comercio», *Noticias de la Unión Europea*, vol. 259-260: 113-122.
- ZARDOYA-ALEGRIA, A.I. Y FAJARINES, A.I. (2008): «Implicaciones para la gestión de los precios de transferencia en las empresas descentralizadas». *Revista Observatorio Contable y Financiero*, 21: 24-38.