



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**FACULTAD DE CONTADURIA Y
ADMINISTRACION**

**FUSION DE SOCIEDADES, UNA OPCION DE
CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS**

TESIS PROFESIONAL

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA**

**PRESENTA:
CARLOS ENRIQUE CASTILLO MADRID**



**ASESOR:
C.P. BENJAMIN SANCHEZ RODRIGUEZ**

MEXICO, D. F.

2004



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

Agradecimientos

A mi madre

Por darme la oportunidad de lograr tener el conocimiento a mi alcance en la medida de sus posibilidades y por darme la vida

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Carlos Enrique
Castillo Madrid

FECHA: 13 de Enero de 2004

FIRMA: 

A mi esposa y a mi hijo

Porque esta culminación de mis estudios es para ellos, por ser el motor que me motivo a seguir luchando, con todo mi amor

A mi hermana

Porque ella me sirvió de ejemplo para continuar adelante en la actividad académica gracias su tenacidad

A mi amigo Fernando

Porque gracias a sus consejos y a su guía he logrado direccionar mejor las cosas y mi trabajo

A mi Asesor

Por su orientación y dirección en la elaboración de este trabajo

Y a todas aquellas personas que de alguna manera impactaron algo en mi vida, y que me brindaron su apoyo, conocimiento, amistad y confianza, a ellos, gracias

INDICE**INTRODUCCION**

I. Antecedentes	1
II. Empresa	5
II.I Concepto	5
II.II El entorno empresarial	11
II.III Clasificación	13
II.III.I Origen del capital	15
II.III.II Magnitud de la empresa	16
II.III.III Otros criterios	17
II.IV Propósitos de la empresa	18
II.V Áreas de actividad (funciones básicas de la empresa)	20
II.V.I Recursos	25
II.VI Ciclo económico	27
II.VI.I Ciclo de vida del producto	36
II.VI.II Etapas y estrategias del ciclo de vida del producto	41
III. Fusión de Sociedades	45
III.I Concepto	45
III.II Clases de sociedades que se fusionan	50
III.III Tipos de fusión	51
III.IV Motivos que inducen a la fusión	54
III.V Proceso de fusión	57
III.V.I Sistemas para la fusión	59
III.V.II Acuerdo de fusión	60
III.V.III Ejecución del acuerdo de fusión	60

III.V.IV Formalidades	61
III.V.V Etapas	63
III.V.V.I Lista de verificación diversificada	67
III.V.VI Calendario de actividades por fusión	72
IV. Efectos de la fusión de sociedades	83
IV.I Contables	83
IV.II Financieros	85
IV.III Legales	88
IV.IV. Efectos Corporativos de la Fusión de Sociedades	89
IV. IV.I Efectos con Relación a la Sociedad	89
IV.IV I.I Desaparición de Sociedades	89
IV.IV I.II Disolución de las Fusionadas	90
IV.IV I.III Pérdida de la Personalidad Jurídica	90
IV.IV I.IV Liquidación Patrimonial	91
IV.IV I.V Transmisión de Relaciones	91
IV.IV I.VI Aumento de Capital o Creación de una nueva Sociedad	92
IV.IV I.VII Cambio de Títulos	92
IV.IV.II. Efectos frente a los Socios	93
IV.IV.II.I Derechos de los Socios	93
IV.IV.II.II Derechos Patrimoniales	94
IV.IV.II.II.I Participación de los Beneficios	94
IV.IV.II.II.II Cuota de Liquidación	94
IV.IV.II.II.III Transmisiones de la Calidad de Socio	94
IV.IV.II.II.IV Documentación de la Calidad de Socio	94
IV.IV.II.II.V Aportación Limitada	95
IV.IV.II.II.VI Derechos de Consecución	95

IV.IV.II.II.VII	Derecho de Participación en las Asambleas	96
IV.IV.II.II.VIII	Derecho de Nombramiento	96
IV.IV.II.II.IX	Derecho de Vigilancia	97
IV.IV.II.III	Obligaciones de los Socios	97
IV.IV.II.III.I	Obligaciones de Lealtad	97
IV.IV.II.III.II	Subordinación a la Mayoría	98
IV.IV.II.III.III	Derecho de Retiro	99
IV.IV.III	Efectos frente a los Acreedores	100
IV.IV.III.I	Garantía de Publicidad	100
IV.IV.III.II	Derecho de Oposición	101
IV.V	Laborales	101
IV.VI	Fiscales	102
IV.VI.I	Ley del Impuesto sobre la Renta	103
IV.VI.II	Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta	117
IV.VI.III	Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios	118
IV.VI.IV	Código Fiscal de la Federación	119
IV.VI.V	Reglamento del Código Fiscal de la Federación	125
IV.VI.VI	Ley del Impuesto al Valor Agregado	136
IV.VII	El valor de una acción	137
IV.VII.I	Métodos de valuación de la empresa	151
IV.VII.II	El problema de la valuación	152
IV.VII.III	Las pérdidas fiscales y su tratamiento	153
V.	Caso práctico	159
VI.	Conclusiones	185
	Bibliografía	189

INTRODUCCIÓN

El objetivo principal al realizar la presente investigación, es mostrar un panorama general sobre la fusión de sociedades en su aspecto contable, así como la importancia de esta figura en una economía como la nuestra.

Porque cada día es mayor la necesidad de las empresas por llegar a ser más y mejor productivas, contando también con una buena estructura financiera para poder competir con el fuerte mercado internacional, porque en nuestros tiempos a aumentado la relación comercial con otros países del mundo esto ha dado origen a que se unan las empresas y esta puede ser entre sociedades del mismo giro, o entre sociedades que se complementen, originando así una forma de crecimiento externo.

En los primeros capítulos se hace una reseña del surgimiento de la fusión de sociedades y los conceptos de empresa, su clasificación, su misión, sus áreas de actividad, entre otros, para poder introducir al lector en el conocimiento de empresa.

Se espera que el presente trabajo sirva de apoyo para que se haga una mejor aplicación en las sociedades de esta figura jurídica y así ayudar a las empresas a concretar esta vertiente empresarial.

I. Antecedentes

Uno de los más grandes problemas a que ha tenido que enfrentarse la humanidad es, sin duda, el relativo a la disposición de los medios con los cuales satisfacer sus necesidades.

Estos medios o satisfactores de las necesidades humanas, en un principio elementales, pudieron ser en esas condiciones obtenidos directamente de la naturaleza, pero conforme la evolución del hombre fue haciéndole requerir de más y mejores satisfactores, la adecuación de los bienes naturales a sus progresivamente mayores y más complejas necesidades, trajo como consecuencia el nacimiento del comercio y la industria.

Puede decirse que en la actualidad, todos los medios de que se vale el hombre para satisfacer sus necesidades, han requerido en mayor o menor grado de los procesos de comercialización e industrialización de los bienes naturales.

Las operaciones comerciales e industriales, hasta antes de la mecanización de ambos procesos sin mayor alcance que la satisfacción de las necesidades familiares, se vieron significativamente incrementadas gracias a los avances científicos y tecnológicos, que hicieron posible la producción y distribución en gran escala de toda clase de bienes y servicios.

El desarrollo económico, consecuencia del incremento en la producción y distribución de satisfactores, hizo necesaria la participación de varias personas que, uniendo sus recursos, esfuerzos y capitales, crearan una entidad con mayor capacidad y por lo tanto mayores posibilidades para asumir el compromiso de intervenir en la vida económica, ya no a nivel personal o familiar, sino pensando en atender la demanda de un gran número de consumidores.¹

¹ Mendez Villanueva Antonio, Contabilidad primer curso, Libro básico del taller de contabilidad en la Facultad de Administración y Ciencias

La empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando satisfactores a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios.²

En la actualidad, las funciones de la empresa ya no se limitan a las mencionadas anteriormente. Al estar formada por hombres, la empresa alcanza la categoría de un ente social con características y vida propias, que favorece el progreso humano como finalidad principal al permitir en su seno la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el ambiente económico del medio social en el que actúa.

En la vida de toda empresa el factor humano es decisivo. La administración establece los fundamentos para lograr armonizar los numerosos y en ocasiones divergentes intereses de sus miembros: accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores.

Surge así la empresa, -entidad socioeconómica en la que se combinan y coordinan los factores de la producción-³ con el fin de comprar y vender o, transformar y vender satisfactores; actualmente constituida, en la mayor parte de los casos, contando con la participación de varias personas que aportan capital, servicios u otros recursos.⁴

En la actualidad pueden distinguirse diferentes tipos de empresa, según el punto de vista que se utilice para identificarlas:

- a) Según el número de personas que las integran: individuales o colectivas.

² Münch Galindo Lourdes, Fundamentos de administración, Editorial trillas, 5ª reimpresión, 1995

³ Factores de la producción: De acuerdo con la Teoría Económica tradicional, se consideran como tales la Tierra, el Trabajo y el Capital; sin embargo la complejidad de las funciones que realizan las empresas actualmente, ha hecho necesaria la intervención de una gran cantidad de nuevos elementos en el desarrollo de las actividades económicas, por lo que ahora se mencionan, además, las materias primas, la organización y la técnica, como factores de la producción.

⁴ Mendez Villanueva Antonio, Op. Cit., pág. 2

- b) Según la procedencia del capital: privadas o públicas.
- c) Según la actividad que desarrollan: comerciales e industriales.
- d) Según la finalidad que persiguen: lucrativas y de servicio.⁴

A mediados del siglo XIX, con el descubrimiento de la máquina se crean varios centros de trabajo poderosos en capital y producción, todos con un fin común. Lo que trajo como consecuencia que las pequeñas empresas tuvieran que asociarse con sociedades fuertes o varias sociedades para poder subsistir y así es como por vez primera surge una de las principales estructuras jurídicas, la *fusión*.

Para hablar de la fusión de sociedades, hemos de remontarnos a finales del siglo XIX, donde encontramos detalles de las primeras actividades de fusión, dichas actividades de fusión se manifiestan, por los años de 1898-1900, basadas en la confianza de grandes unidades como fuentes en la economía, y el poder en el mercado accionario de aquellas épocas, dando así un menor riesgo de pérdida a las inversiones realizadas y una mayor liquidez a los accionistas.⁵

Hasta principios del siguiente siglo, las fusiones tuvieron fluctuación relativamente baja a causa de la primera guerra mundial, que a su término volvió a incrementar la realización de las fusiones.⁶

Por la época de 1926 a 1929 las fusiones en Estados Unidos de América y otros países tuvieron gran aumento gracias a las fraudulentas transacciones realizadas por los diez más millonarios de aquellos tiempos, para luego provocar la mayor de las crisis financieras que ha sufrido el mundo.⁷

Una crisis financiera inesperada para la bolsa de valores de Wall Street en Nueva York, donde el 25 de octubre de 1929, millares de personas tuvieron conocimiento de ella y llenos de desesperación se arrojaron al suicidio, esta crisis financiera tuvo

⁵ Roberto del Toro Rovira, Estudio sobre fusiones y escisiones, IMCP.

⁶ Idem.

⁷ Roberto del Toro Rovira, Estudio sobre fusiones y escisiones, IMCP.

sus repercusiones más allá de las fronteras norteamericanas, por ejemplo el Banco de Roma cerró sus puertas en plena quiebra, la resonancia en la Bolsa de Valores de Madrid se manifestó en la baja de precios, en Londres, la Bolsa de Valores prudentemente redujo al mínimo sus ventas para resistir el temporal y las pérdidas.⁸

Mientras que en la Bolsa de Valores neoyorquina tuvo su repercusión mediante una persistente reparación del crédito y de la confianza pública; originando la creación de fusiones del tipo horizontal y vertical, para levantar a la industria, el comercio y la banca.⁸

Posteriormente se produjeron aumentos ocasionales pero las actividades de fusión en general siguieron bajas durante la década de los 30's y los 40's, tanto para el Reino Unido como para los Estados Unidos de Norteamérica, que eran los países con mayor movimiento empresarial.⁸

En otros países industriales las fusiones se realizaron a finales de los años 60's. Canadá tenía un patrón similar al de los Estados Unidos. Australia tuvo sus inicios al finalizar la Segunda Guerra Mundial para incrementar en 1959-1961; y hacia los años de 1968-1972 tuvo un mayor incremento. A su vez en los países europeos el incremento máximo fue por los años 60's hasta alcanzar su nivel máximo en 1970-1972.⁸

En general las fusiones produjeron su impacto mayor en las industrias alimenticias, en la elaboración de metales, en la industria textil y en la de productos químicos.⁸

⁸ Idem.

II. Empresa

II.I Concepto

Con la adopción por parte del derecho mercantil moderno del criterio objetivo el cual toma como eje fundamental, ya no al comerciante, sino a los actos de comercio, sin desatender por ello a los sujetos que los realizan, a toda referencia que se haga a la autoría de las actividades consideradas como comerciales, se incorpora un concepto de relevante importancia, denominado en la doctrina y en la práctica comercial de manera indistinta, principalmente, como: *empresa o negociación mercantil*.

En efecto, a las personas físicas o morales que en cada caso aparecen como comerciantes, haciendo del comercio su actividad habitual, se adiciona el concepto de empresa o negociación mercantil, en la composición o integración de un conjunto organizado o coordinado de personas, bienes, derechos y demás efectos, dispuestos en forma sistematizada para la consecución de las actividades comerciales de producción o intermediación, en el cambio de bienes y servicios con propósitos especulativos.

En ese orden de ideas, hay que decir que estrechamente ligado a la idea del comerciante, persona física o moral que hace del comercio su actividad habitual, aparece el concepto de empresa, negociación, establecimiento o hacienda mercantil, como conjunto complejo de recursos de capital y de industria, de cosas corporales e incorpóreas, de derechos y demás efectos, organizados de manera sistemática, necesarios como elementos o herramientas, básicos y fundamentales para el desempeño de los actos de comercio; es decir, el ánimo o espíritu especulativo, que distingue a estos actos de otros, propicia que en su realización en forma reiterada, se afecten bienes, derechos y otros efectos, para ser destinados ex profeso a ese ejercicio en comento.

De esa manera, la práctica de las actividades consideradas reiteradamente como actos de comercio, tiene lugar de que la persona física o moral que las realiza destina o afecta bienes que forman parte de su patrimonio, aporta recursos de capital y de

industria, y al llevarlas a cabo sistemática y organizadamente, da lugar a la integración del concepto de la empresa o negociación mercantil.

Empresa es un término nada fácil de definir, ya que a este concepto se le dan diversos enfoques (económico, jurídico, filosófico, social, etc.), en su más simple acepción significa la acción de emprender una cosa con un riesgo implícito.⁹

El concepto de empresa es uno de los más usados, por ello es conveniente analizar algunas de las definiciones más trascendentes de empresa, con el propósito de emitir una definición con un enfoque administrativo.¹⁰

Antony Jay. Instituciones para el empleo eficaz de los recursos mediante un gobierno (junta directiva), para mantener y aumentar la riqueza de los accionistas y proporcionarles seguridad y prosperidad a los empleados.¹⁰

Diccionario de la Real Academia Española. La entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad.¹⁰

Isaac Guzmán Valdivia. Es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo, y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en la que la propia empresa actúa.¹⁰

José Antonio Fernández Arena. Es la unidad productiva o de servicio que, constituida según aspectos prácticos o legales, se integra por recursos y se vale de la Administración para lograr sus objetivos.¹⁰

Petersen y Plowman. Actividad en la cual varias personas cambian algo de valor, bien se trate de mercancías o de servicios, para obtener una ganancia o utilidad mutuas.¹⁰

⁹ Münch Galindo Lourdes, Fundamentos de administración, Editorial trillas, 5ª. Reimp., 1995.

¹⁰ Idem.

Roland Caude. Conjunto de actividades humanas colectivas, organizadas con el fin de producir bienes o rendir beneficios.

Según Gastone Cottino la define como la actividad económica ejercitada por los emprendedores.¹¹

Para el italiano Ascarelli, la organización sistemática de recursos y elementos en torno a las actividades mercantiles, puede explicarse en los siguientes términos:¹²

El establecimiento es un conjunto de los instrumentos destinados al ejercicio de un determinado comercio (bienes materiales, bienes inmateriales, personas) y por eso me parece que no puede excluirse la pertenencia de varios establecimientos al mismo comerciante (o la misma sociedad comercial) con relación a los diversos ramos de su comercio [...] El elemento de conexión de los bienes que constituyen el establecimiento está precisamente constituido por la finalidad común a la que están destinados: el ejercicio de un comercio o, mejor, de un determinado comercio.¹³

Acerca del tema que nos ocupa, en opinión de Barrera Graf:¹⁴

La empresa o negociación mercantil es una figura de índole económica, cuya naturaleza intrínseca escapa al derecho [...] es una figura esencial del nuevo derecho mercantil, que consiste en el conjunto de personas y cosas organizadas por el titular, con el fin de realizar una actividad onerosa, generalmente lucrativa de producción o de intercambio de bienes o de servicios destinados al comercio [...] se trata en primer lugar, del titular de la negociación y de la organización que impone a ella el

¹¹ Gastone Cottino, *Manuale di diritto commerciale*, Cedam, Padova, vol. I, pág. 125.

¹² Sepúlveda Sandoval Carlos, *La empresa y sus actividades*, Mc Graw Hill interamericana Editores S.A. de C.V., 1997.

¹³ Tullio Ascarelli, *Iniciación al estudio del derecho mercantil*, Trad. Santiago Sentis Melendo, Ediar Editores, Buenos Aires, 1947, pp. 120 y 121.

¹⁴ Sepúlveda Sandoval Carlos, *La empresa y sus actividades*, Mc Graw Hill interamericana Editores S.A. de C.V., 1997.

empresario; en segundo lugar, de un conjunto organizado de personas y de bienes y derechos, e inclusive de obligaciones que aquel asume; en tercer lugar, de una actividad de carácter económico (producción y distribución de bienes, prestación de servicios); y en cuarto, que va dirigida o esta destinada al mercado, o sea, al público en general.¹⁵

Para el distinguido tratadista Mantilla Molina:¹⁶

La negociación mercantil es el conjunto de cosas y derechos combinados para obtener u ofrecer al público bienes o servicios, sistemáticamente y con propósitos de lucro [...] subsiste mientras subsista la combinación de cosas y derechos que la forman, y con independencia de la persona que la construye.¹⁷

En la opinión del tratadista español Garrigues:¹⁸

Lo que distingue una empresa de las simples agregaciones de cosas y derechos es la aplicación del esfuerzo personal del comerciante y de sus auxiliares para la obtención de una ganancia. La empresa es, ante todo, un círculo de actividades dirigidas por una idea: la idea organizadora. La organización es, al mismo tiempo, presupuesto racional del trabajo en la empresa y resultado de ese mismo trabajo.¹⁹

La atribución del carácter mercantil al fenómeno económico consistente en la actividad del empresario destinada a ofrecer bienes y servicios al mercado, condujo a considerar como materias propias del derecho

¹⁵ Jorge Barrera Graf, Instituciones de derecho mercantil, Editorial Porrúa, México, 1993, pp. 81, 82 y 83.

¹⁶ Sepúlveda Sandoval Carlos, La empresa y sus actividades, Mc Graw Hill interamericana Editores S.A. de C.V., 1997.

¹⁷ Roberto Mantilla Molina, Derecho mercantil, Editorial Porrúa, México, 1982, p. 97.

¹⁸ Joaquín Garrigues, Curso de derecho mercantil, Editorial Porrúa, México, 1977, t. I., p. 106.

¹⁹ Joaquín Garrigues, Curso de derecho mercantil, Editorial Porrúa, México, 1981, p. 178.

comercial a todas aquellas que se "realizaran a través de la organización empresarial".²⁰

Se debe recordar que, en su origen, el derecho mercantil se desprendió del civil para regular la actividad de los comerciantes, después se convirtió en el derecho de los actos de comercio y actualmente de la empresa. La irrupción de la empresa en el derecho mercantil contemporáneo provocó que la industria quedara regida por este derecho.²¹

En el actual sistema jurídico, el reconocimiento a esa noción de empresa mercantil, como conjunto organizado de elementos complejos en torno a la realización de actividades comerciales, es por demás extenso; se encuentran menciones directas al concepto de referencia, no tan solo en el abundante cúmulo de leyes mercantiles vigentes, sino también en la gran diversidad de ordenamientos:

Código de Comercio:

Art. 75. La ley reputa actos de comercio:

V. Las empresas de abastecimientos y suministros;

VI. Las empresas de construcciones y trabajos públicos y privados;

VII. Las empresas de fábricas y manufacturas;

VIII. Las empresas de transportes de personas o cosas, por tierra o por agua, y las empresas de turismo;

IX. Las librerías y las empresas editoriales y tipográficas;

X. Las empresas de comisiones, de agencias, de oficinas de negocios comerciales y establecimientos de ventas en pública almoneda; [...]

XVI. Los contratos de seguros de toda especie, siempre que sean hechos por empresas,

²⁰ Jorge Barrera Graf, Temas de derecho mercantil, UNAM, México. 1983, p. 38.

²¹ José Manuel Lastra Lastra, Fundamentos de derecho, Mc graww hill, México, 2ª edición, 1998.

Ley Federal del Trabajo:

Art. 16. Para los efectos de las normas de trabajo, se entiende por empresa la unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios y por establecimiento la unidad técnica que como sucursal, agencia u otra forma semejante, sea parte integrante y contribuya a la realización de los fines de la empresa.

Código Fiscal de la Federación:

Art. 16. Se entenderá por actividades empresariales las siguientes:

Se considera empresa la persona física o moral que realice las actividades a que se refiere este artículo, ya sea directamente, a través de fideicomiso, o por conducto de terceros, y por establecimiento se entenderá cualquier lugar de negocios en que se desarrollen, parcial o totalmente, las citadas actividades empresariales.

Con base en el análisis de las anteriores definiciones, es posible definir la empresa como:

Unidad productiva o de servicio en el que, a través de la administración del capital y del trabajo, se producen bienes o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la sociedad.

II.II El entorno empresarial.²²

Cuando el crecimiento de un negocio hace que su dueño sea incapaz de manejarlo personalmente, ya que el sencillo concepto del propietario y su negocio se convierte en algo más general y abstracto: en el del empresario y la empresa. Es entonces cuando se piensa en delegar funciones y responsabilidades, cuando es necesario nombrar directores, jefes y empleados, cuando la contabilidad se hace imprescindible.

En tales condiciones la contabilidad no debe verse como una meta, sino como un medio, una técnica al servicio de la Administración, y ésta, a su vez, al de la empresa como entidad económica.

Durante los primeros tiempos del México Independiente los negocios se conducían probablemente en condiciones de libertad absoluta. En época más reciente, sin embargo, y especialmente a partir de la promulgación de la Constitución de 1917, en México, como en la mayoría de los países democráticos, el aumento en las restricciones impuestas por el gobierno ha sido tal, que el capitalismo de dejar hacer, es decir, de libertad sin restricciones, ha derivado hacia lo que podría llamarse un capitalismo limitado.

Ejemplo de ello es la limitación en la tenencia de la tierra, que de acuerdo con las leyes agrarias se permite sólo hasta ciertas superficies, según el fin al que se destinen, y que se prohíben en las márgenes de los ríos, lagos y mares, que se consideran de propiedad federal. Asimismo este concepto de libertad está restringido para ciertas actividades como son la explotación de recursos naturales, la operación de instituciones financieras, pues en estos casos como en otros semejantes, es indispensable obtener una concesión otorgada por el Gobierno Federal. También la legislación del trabajo implica ciertas limitaciones a la libertad económica, puesto que prescribe determinados derechos de la clase obrera así como prestaciones de carácter social: seguros, habitación, etc., en beneficio de los trabajadores de las empresas.

²² Alejandro Prieto, *Sistemas de contabilidad*, Editorial Banca y Comercio, 1983.

Por empresario se debe de entender como al individuo que, disponiendo del capital necesario, o bien siendo capaz de obtenerlo, emprende un negocio con el propósito de obtener utilidades o beneficios.

Por administrador²³ también llamado gerente, director, regente, etc., es el encargado de operar el negocio. Su responsabilidad estriba en conducirlo con habilidad y obtener un beneficio razonable que satisfaga las esperanzas de los empresarios.

Los trabajadores, a su vez, desempeñan las labores físicas y mentales de la empresa; son subordinados que no tienen autoridad sobre otros trabajadores, pues al momento de tenerla, como es el caso de los jefes, etc., pasan a formar parte de la Administración.

²³ Administrar (del latín *administrare*; de *ad*, *a*, y *ministrare*, servir) Gobernar, regir cuidar. Administrador: persona que administra bienes ajenos. Administrativo: perteneciente o relativo a la administración. Administración: acción de administrar. (Diccionario de la Lengua Española, Real Academia)

II.III Clasificación

El avance tecnológico y económico ha originado la existencia de una gran diversidad de empresas. Aplicar la Administración más adecuada a la realidad y a las necesidades específicas de cada empresa es la función básica de todo administrador. Resulta pues imprescindible analizar las diferentes clases de empresas existentes en nuestro medio.

A continuación se presentan algunos de los criterios de clasificación más difundidos:²⁴

Actividad o giro:

Las empresas pueden clasificarse de acuerdo con la actividad que desarrollen en:

1. *Industriales*.- La actividad primordial es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, son susceptibles de clasificarse en:
 - a. *Extractivas*: Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sean renovables y no renovables entendiéndose por recursos naturales, todas las cosas de la naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre. Como son: pesqueras, madereras, mineras y petroleras, etc.
 - b. *Manufactureras*: Son aquellas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:
 - i. Empresas que producen bienes de consumo final. Son las que satisfacen directamente la necesidad del consumidor; estos pueden ser: duraderos o no duraderos, suntuarios o de primera necesidad. Por ejemplo: productos alimenticios, prendas de vestir, aparatos y accesorios eléctricos.

²⁴ Münch Galindo Lourdes, Fundamentos de administración, Editorial trillas, 5ª. Reimp. 1995.

- ii. Empresas que producen bienes de producción. Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de bienes de consumo final. Algunos ejemplos de este tipo de industrias son las productoras de papel, maquinaria pesada, materiales de construcción, productos químicos, maquinaria ligera, etc.
2. *Comerciales*.- Son intermediarias entre productor y consumidor, su función principal es la compra-venta de productos terminados y pueden clasificarse en:
- a. *Mayoristas*: Cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas (minoristas) que a su vez distribuyen el producto al consumidor.
 - b. *Minoristas* o *detallistas*: Las que venden el producto al menudeo o en pequeñas cantidades directamente al consumidor.
 - c. *Comisionistas*: Se dedican a vender mercancía que los productores les dan en consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.
3. *Servicio*.- Son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden o no, tener fines lucrativos y pueden clasificarse en:
- a. *Transporte*,
 - b. *Turismo*,
 - c. *Instituciones financieras*,
 - d. *Servicios públicos*:
 - i. *Comunicaciones*,
-

ii. *Energía,*

iii. *Agua.*

e. *Servicios privados varios:*

i. *Asesoría,*

ii. *Diversos servicios contables, jurídicos y administrativos,*

iii. *Promoción y ventas,*

iv. *Agencias de publicidad.*

f. *Educación,*

g. *Salud (hospitales) y*

h. *Finanzas.*

II.III.I Origen del capital.²⁵

Dependiendo del origen de las aportaciones de su capital y carácter a quienes dirigen sus actividades, las empresas pueden clasificarse en:

- *Públicas.-* En este tipo de empresas el capital pertenece al estado y generalmente, su finalidad es satisfacer las necesidades de carácter social.
- *Privadas.-* Lo son cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa. A su vez, pueden ser nacionales cuando los inversionistas son nacionales o nacionales-extranjeros, y transnacionales cuando la mayoría de los inversionistas son extranjeros y las utilidades se enfocan en el país de origen.

²⁵ Münch Galindo Lourdes, Fundamentos de administración, Editorial trillas, 5º. Reimp. 1995.

II.III.II Magnitud de la empresa.²⁶

Uno de los criterios más utilizados para la clasificación de la empresa es la que establece el tamaño de la empresa que puede ser pequeña, mediana o grande; sin embargo, al aplicar este enfoque se encuentra la dificultad para determinar sus límites. Existen múltiples criterios para hacerlo, pero sólo se analizarán las más usuales:

- *Financiero.*- El tamaño de la empresa se determina básicamente por el monto de su capital; en función a las características de la situación económica del país.
- *Personal ocupado.*- Este criterio establece que una empresa pequeña es aquella en el que laboran menos de 250 empleados; una mediana es la que tiene de 250 a 1 000 empleados; una grande es aquella que se compone de más de 1 000 empleados.
- *Producción.*- Este criterio clasifica a la empresa de acuerdo con el grado de maquinización que existe en el proceso de producción; así, una empresa pequeña es aquella en el que el trabajo del hombre es decisivo, o sea que su producción es artesanal aunque puede estar mecanizada; pero si es así, generalmente la maquinaria es obsoleta y requiere de mucha mano de obra.
- *Ventas.*- Establece el tamaño de la empresa con su relación y el mercado que la empresa establece y con el monto de sus ventas. Según este criterio, una empresa es pequeña cuando sus ventas son locales; mediana cuando sus ventas son nacionales; y grande cuando sus ventas son internacionales.
- *Criterio de Nacional Financiera.*- Esta institución posee uno de los criterios más razonables para determinar el tamaño de la empresa. Para ella una empresa grande es la más importante dentro del grupo correspondiente a su mismo giro. La empresa chica, es la de menor importancia dentro de su ramo y la mediana es la interpolación de la chica y la grande.

²⁶ Idem.

II.III.III Otros criterios.²⁷

Existen otros criterios para clasificar a la empresa atendiendo a otras características.

Ejemplos:

- *Criterio económico.*- Según Diego López Rosado, economista mexicano, se pueden clasificar en las que se mencionan a continuación:
 - *Nuevas.*- Se dedican a la manufactura o fabricación de mercancías que no se producen en el país, siempre que no se traten de meros sustitutos de otros que ya se produzcan en este y que contribuyan en forma importante al desarrollo del mismo.
 - *Necesarias.*- Tienen por objeto la manufactura o fabricación de mercancías que se producen en el país en cantidades insuficientes para satisfacer las necesidades del consumo nacional, siempre y cuando el mencionado déficit sea considerable y no tenga su origen en causas transitorias.
 - *Básicas.*- Aquellas industrias consideradas primordiales para una o más actividades de importancia para el desarrollo agrícola o industrial del país.
 - *Semibásicas.*- Producen mercancías destinadas a satisfacer directamente las necesidades de la población.
 - *Secundarias.*- Fabrican artículos no comprendidos en los grupos anteriores.
 - *Criterio de constitución legal.*- De acuerdo con el régimen jurídico, en el que se constituya la empresa, esta puede ser: Sociedad Anónima, Sociedad Anónima de Capital Variable, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Cooperativa, Sociedad de Comandita Simple, Sociedad de Comandita por Acciones y Sociedad en Nombre Colectivo.

²⁷ Münch Galindo Lourdes, Fundamentos de administración, Editorial trillas, 5ª. Reimp. 1995.

II.IV Propósitos de la empresa.²⁸

De la misma manera que la administración cuenta con una serie de valores que fundamenta su existencia, la empresa, al actuar dentro de un marco social e influir directamente en la vida del ser humano necesita un patrón o sistema de valores deseables que les permita satisfacer las necesidades del medio en el que actúa y opera con ética.

Existe un refrán comprobado en el mundo de los negocios "Proceder bien resulta a la larga buen negocio". Esto es cierto, pues la ética evita múltiples problemas en la empresa.

Toda empresa progresista debe perseguir valores institucionales, ya que al conseguirlos incide directamente en el progreso. Los valores institucionales de la empresa son:

- *Económicos.*- Tendiente a lograr beneficios monetarios:
 - Cumplir con los intereses de los inversionistas al retribuir los dividendos justos sobre la inversión realizada.
 - Cubrir el pago a los acreedores por intereses sobre préstamos concedidos.
- *Sociales.*- Aquellas que contribuyen al bienestar de la comunidad:
 - Satisfacer las necesidades de los consumidores con bienes o servicios de calidad, en las mejores condiciones de venta.
 - Incrementar el bienestar socioeconómico de una región al consumir materias primas y servicios y al crear fuentes de trabajo.
 - Contribuir al sostenimiento de los servicios públicos mediante el pago de cargas tributarias.

²⁸ Münch Galindo Lourdes, Fundamentos de administración, Editorial trillas, 5ª. Reimp. 1995.

- o Mejorar y conservar la ecología de la región evitando la contaminación ambiental.
- o Producir productos y bienes que no sean nocivos al bienestar de la comunidad.
- **Técnicos.-** Dirigidos a la optimización de la tecnología:
 - o Utilizar los conocimientos más recientes y las aplicaciones tecnológicas más modernas en las diversas áreas de la empresa, para contribuir al logro de sus objetivos.
 - o Propiciar la investigación y el mejoramiento de las técnicas actuales para la creación de la tecnología nacional.

II.V Áreas de actividad (funciones básicas de la empresa).²⁹

Las áreas de actividad, conocidas también como áreas de responsabilidad, departamentos o divisiones, están en relación directa con las funciones básicas que realiza la empresa a fin de lograr sus objetivos.

Dichas áreas comprenden actividades, funciones y labores homogéneas; las más usuales y comunes en toda empresa son: Producción, Mercadotecnia, Recursos Humanos y Finanzas. A continuación se analizarán estas áreas con el fin de introducir al lector en estas áreas.

La efectividad de la administración de una empresa no depende del éxito de una área funcional específica, sino del ejercicio de una coordinación balanceada entre las etapas del proceso administrativo y la adecuada realización de las actividades de las principales áreas funcionales, mismas que son:³⁰

- *Producción.*- Tradicionalmente considerado como uno de los departamentos más importantes ya que formula y desarrolla los métodos más adecuados para la elaboración de productos, al suministrar y coordinar: Mano de obra, equipo, instalaciones, materiales y herramientas requeridas, de las cuales sus funciones son:
 - Ingeniería del producto:
 - Diseño del producto,
 - Pruebas de ingeniería y
 - Asistencia a Mercadotecnia.
 - Ingeniería de la planta:
 - Diseño de instalaciones y sus superficies y
 - Mantenimiento y control del equipo.

²⁹ Münch Galindo Lourdes, Fundamentos de administración, Editorial trillas, 5ª. Reimp. 1995.

³⁰ Idem.

- Ingeniería industrial:³¹
 - Estudios de métodos,
 - Medio de trabajo y
 - Distribución de la planta.
- Planeación y control de la producción:³²
 - Programación,
 - Informes de avances de la producción y
 - Estándares.
- Abastecimientos:³²
 - Tráfico,
 - Embarque y
 - Compras locales e internacionales.
- Fabricación:³²
 - Manufacturas y
 - Servicios.
 - Control de calidad:
 - Normas y especificaciones,
 - Inspección de prueba,
 - Registro de inspecciones y

³¹ Münch Galindo Lourdes, Fundamentos de administración, Editorial trillas, 5ª. Reimp. 1995.

³² Idem.

- Métodos de recuperación.
- *Mercadotecnia.*- Es una función trascendental ya que a través de ella se cumplen algunos de los propósitos institucionales de la empresa. Su finalidad es la de reunir los factores y hechos que influyen en el mercado, para crear lo que el consumidor quiere, desea y necesita, distribuyéndolo en forma total, que este a su disposición en el momento oportuno, en el lugar preciso y al precio más adecuado. Tiene como funciones:³³
 - Investigación de mercado.
 - Planeación y desarrollo del producto:
 - Empaque y
 - Marca.
 - Precio.
 - Distribución y logística.
 - Ventas.
 - Comunicación:
 - Promoción y ventas.
 - Publicidad y
 - Relaciones públicas.
- *Finanzas.*- De vital importancia es esta función, ya que toda empresa trabaja con base en constantes movimientos de dinero. Esta área se encarga de la obtención de fondos y del suministro del capital que se utiliza en el funcionamiento de la empresa, procurando disponer con los medios

³³ Münch Galindo Lourdes, Fundamentos de administración, Editorial trillas, 5ª. Reimp. 1995.

económicos necesarios para cada uno de los departamentos, con el objeto de que puedan servir y funcionar debidamente.³⁴

Comprende las siguientes funciones:³⁵

- o **Financiamiento:**
 - Planeación financiera,
 - Tesorería,
 - Obtención de recursos e
 - Inversiones.

- o **Contraloría:**
 - Contabilidad general,
 - Contabilidad de costos,
 - Presupuestos,
 - Auditoría interna,
 - Estadística,
 - Crédito y cobranzas e
 - Impuestos.

- *Administración de recursos humanos.*- Su objetivo es conservar un grupo humano de trabajo cuyas características vayan de acuerdo con los objetivos de la empresa, a través de programas adecuados de reclutamiento, de selección, de capacitación y desarrollo.

³⁴ Münch Galindo Lourdes, Fundamentos de administración, Editorial trillas, 5º. Reimp. 1995.

³⁵ Idem.

- *Contratación y empleo:*
 - Reclutamiento,
 - Selección,
 - Contratación,
 - Introducción y
 - Promoción, transferencias y ascensos.

 - *Capacitación y desarrollo:*
 - Entrenamiento,
 - Capacitación y
 - Desarrollo.

 - *Sueldos y salarios:*
 - Análisis y valuación de puestos,
 - Calificación de méritos y
 - Remuneraciones y vacaciones.

 - *Relaciones laborales:*
 - Comunicación, contratos colectivos de trabajo,
 - Disciplina,
 - Investigación de personal y
 - Relaciones de trabajo.
-

- Servicios y prestaciones:
 - Actividades recreativas,
 - Actividades culturales y
 - Prestaciones.
- Higiene y seguridad:
 - Servicio medico,
 - Campañas de higiene y seguridad y
 - Ausentismo y accidentes.
- Planeación de recursos humanos:
 - Inventario de recursos humanos,
 - Rotación y
 - Auditoría de personal.

II.V.I Recursos.³⁶

Para que una empresa pueda lograr sus objetivos es necesario que cuente con una serie de elementos o recursos que, conjugados armónicamente, contribuyan al funcionamiento adecuado. Pueden ser:³⁷

- *Recursos materiales.*- Son aquellos bienes tangibles, propiedad de una empresa:
 - Edificios, terrenos, instalaciones, maquinaria, equipos, instrumentos, herramientas, etc.
 - Materias primas, materias auxiliares en la coordinación de otros recursos.

³⁶ Münch Galindo Lourdes, Fundamentos de administración, Editorial trillas, 5°. Reimp. 1995.

³⁷ Idem.

- *Recursos técnicos.*- Aquellos que sirven como herramientas e instrumentos en la coordinación de los otros recursos:
 - Sistemas de producción, de ventas, de finanzas, administrativos, etc.
 - Formulas, patentes, etc.
- *Recursos humanos.*- Son trascendentes para la existencia de cualquier grupo social; de ellos dependen el manejo y funcionamiento de los demás recursos:
 - Obreros,
 - Oficinistas,
 - Técnicos,
 - Ejecutivos y
 - Directores.
- *Recursos financieros.*- Son los elementos monetarios propios y ajenos con los que cuenta la empresa, indispensables para la ejecución de sus decisiones:
 - Dinero en efectivo,
 - Aportaciones de los socios (acciones),
 - Utilidades,
 - Préstamos de acreedores y proveedores,
 - Créditos bancarios y
 - Emisión de valores.

II.VI Ciclo económico.

Si examinamos la economía de cualquier país, observaremos que la característica fundamental de esta economía es el cambio permanente, es decir, registra cambios en el tiempo. Por tal razón el estudio del ciclo económico es el estudio de la economía dinámica, la economía que cambia el tiempo.

El ciclo económico es el análisis macro económico de la sociedad en su conjunto. Aunque existen ciclos económicos individuales de actividades económicas aisladas, que en éste caso se denominan ciclos específicos, el ciclo económico es el ciclo de la actividad económica en su conjunto y se refiere a las variaciones de la actividad económica total, de la producción total, de la ocupación total y en general al análisis de los agregados económicos más importantes de la actividad económica del país.

Durante el ciclo económico deben variar las magnitudes más representativas de la actividad económica. La variación de las magnitudes representativas constituye los ciclos individuales o específicos, el conjunto de los ciclos individuales constituye el ciclo económico.

El ciclo económico es un fenómeno ondulatorio y acumulativo. La secuencia de expansiones, recesos, contracciones y recuperaciones es recurrente, pero no periódica, esto significa que los ciclos se repiten pero con el ritmo libre. Esta característica permite distinguirlos de otras fluctuaciones como la estacional que es recurrente, pero con ritmo fijo, y de los cambios estructurales y accidentales que no son recurrentes ni tienen ritmo alguno.³⁸

Características generales del ciclo económico³⁹

- a. Recurrencia. Los ciclos económicos son movimientos recurrentes con ritmo libre. Significa que son fluctuaciones que se repiten en el tiempo, cuya longitud es difícil de determinar con exactitud, al contrario su secuencia es muy irregular.

Administración moderna, Agustín Reyes Ponce, Editorial Limusa, México 1992, Administración, Teoría y Práctica, Stephen P. Robbins Editorial Prentice Hall México 1997, Elementos de administración, Quinta edición, Harold Koontz & Heinz Wehrich, Editorial McGraw Hill, México 1992.

³⁹ Ibidem.

Los auge mayores pueden ser interrumpidos por pequeños recesos, pero es muy raro que las depresiones se interrumpan con pequeñas recuperaciones. Los auges, en cambio, rara vez duran cuatro años sin ser interrumpidos.

- b. Tiempo. Una de las características más importantes del ciclo económico es que coinciden en el tiempo las fases de expansión y de contracción de muchas series económicas.

Las expansiones se presentan casi al mismo tiempo en muchas actividades económicas seguidas por recesos generales, contracciones y recuperaciones que se convierten en la fase de expansión del ciclo siguiente. Sin embargo, entre algunas series se observan relaciones distintas caracterizadas por retrasos y adelantos.

- c. Amplitud o profundidad. También llamada magnitud. La amplitud de diversas series que determina la profundidad o magnitud de la fluctuación, varía considerablemente.

Uno de los casos más ilustrativos es el de los bienes duraderos y no duraderos. Los primeros fluctúan más que los segundos.

- d. Forma. La forma del ciclo económico es ondulatoria donde se identifican cuatro elementos definitorios: expansión, auge, contracción y punto mínimo.

El ciclo económico es ondulatorio, sin embargo, adopta una forma irregular que se debe fundamentalmente a la influencia de factores accidentales y de otras fluctuaciones que se realizan simultáneamente en la economía.

Descripción y medición del ciclo económico.⁴⁰

- A. Descripción del ciclo económico.

El ciclo económico se clasifica en:

- a. Ciclos pequeños de Kitchin.

⁴⁰ Administración moderna, Agustín Reyes Ponce, Editorial Limusa, México 1992, Administración, Teoría y Práctica, Stephen P. Robbins Editorial Prentice Hall México 1997, Elementos de administración, Quinta edición, Harold Koontz & Heinz Wehrich, Editorial McGraw Hill, México 1992.

Deben su nombre a Joseph Kitchin y son fluctuaciones cíclicas con un promedio de 40 meses de duración y ciclos mayores que se forman de la suma de 2 o 3 ciclos pequeños. Generalmente los ciclos cortos ocurren como breves interrupciones de la fase de prosperidad del ciclo largo.

b. Ciclos grandes, comerciales o de Juglar.

Deben su nombre a Clement Juglar. La duración de estos ciclos es de 7 a 11 años.

c. Ciclos de construcción.

Consisten en cambios cíclicos de la inversión en construcciones residenciales y en edificios. Tienen una duración de 17 a 18 años. El ciclo de construcción puede explicarse de la siguiente forma: cuando, por ejemplo, existe una depresión en la industria de la construcción de casas, escasean los locales y, por consiguiente, las rentas son altas; éste será un estímulo para el aumento de inversiones, pero en virtud de las características propias de la industria, de que los empresarios o la mano de obra pudo haberse desplazado hacia otros sectores, la recuperación será lenta. De ésta manera habrá una expansión cuando las rentas sean favorables, expansión que a la postre creará un exceso de casas o edificios en relación con la demanda. Cuando las casas desocupadas empiezan a aumentar más aprisa que la tasa normal, las rentas empiezan a bajar y ésta es la señal para que disminuyan las construcciones.

La influencia que tienen los ciclos de construcción sobre los ciclos económicos es de la siguiente manera:

- I. Cuando la fase descendente del ciclo económico coincide con la depresión de las construcciones, la depresión del ciclo económico será más severa y prolongada.
 1. Cuando la fase descendente del ciclo económico coincide con el auge de las construcciones, la depresión del ciclo económico será breve y fácil de controlar.

2. Cuando la fase ascendente del ciclo económico coincide con el auge de las construcciones, la fase de prosperidad del ciclo económico será larga y muy amplia.
- d. Las ondas largas o ciclos de Kondratieff.

Esos ciclos tienen una duración de 48 a 60 años y se debe principalmente a:

- Las innovaciones tecnológicas, explotación de nuevos recursos y colonización, según Schumpeter.
- A las guerras y revoluciones, según Wantrup.
- A las fluctuaciones de la producción de oro y movimientos de precios, según Cassel, Warren y Pearson.

B. Medición del ciclo económico.

La medición del ciclo significa aislar el fenómeno de la fluctuación estacional y de la tendencia. El residuo que se obtiene representa el ciclo económico. Aunque es posible eliminar por los procedimientos estadísticos conocidos aquellas dos fluctuaciones, se admite que el ciclo económico conserva influencias irregulares derivadas de los cambios accidentales. Estos últimos no es posible eliminarlos y son los que se le dan su característica propia a cada ciclo económico.

El punto de partida de medición del ciclo económico es la serie estadística o serie cronológica.

Una serie estadística capta el curso que se observa en algún sector específico de la actividad económica, o bien en el conjunto de la economía y se expresan en números absolutos o relativos. Estas series pueden representar la producción de alguna rama industrial importante, el ingreso nacional, el volumen de ocupación, etc. Una serie cronológica es entonces, la medición cuantitativa arreglada de una secuencia de tiempo. Partiendo de las series cronológicas se pueden elaborar índices simples o

compuestos. Los índices simples son porcentajes sobre una base dada y se refieren a una actividad de la economía en particular. ⁴¹

Los registros del ciclo económico ⁴²

Existen dos fuentes principales de información sobre los ciclos económicos: los anuales y las estadísticas. Los anuales son registros cualitativos que presentan el es estado general de los negocios de acuerdo con informaciones de los empresarios, financieros o expertos que describen los buenos o malos tiempos desde el punto de vista económico. Las estadísticas son registros cuantitativos que nos informa sobre la situación de los negocios, de acuerdo con ciertos índices estadísticos.

Los anuales ⁴³

Los anuales se usaron en lugar de las estadísticas, en periodos remotos, cuando todavía estas no existían. Las principales características de los anuales son las siguientes:

- Solo proporcionan información de dos fases del ciclo económico: la fase ascendente y la descendente. Solo se refiere a aumentos y disminuciones de la actividad económica.
- Al informar sobre los cambios de la actividad económica, no se eliminan ciertas perturbaciones como las fluctuaciones estacionales y de tendencia.
- Están infundidos por la apreciación personal del autor. Después de una depresión, cualquier alza puede tomarse como recuperación y después de una expansión, cualquier baja puede tomarse como una depresión.

⁴¹ Administración moderna, Agustín Reyes Ponce, Editorial Limusa, México 1992, Administración, Teoría y Práctica, Stephen P. Robbins Editorial Prentice Hall México 1997, Elementos de administración, Quinta edición, Harold Koontz & Heinz Wehrich, Editorial McGraw Hill, México 1992.

⁴² Ibidem.

⁴³ Administración moderna, Agustín Reyes Ponce, Editorial Limusa, México 1992, Administración, Teoría y Práctica, Stephen P. Robbins Editorial Prentice Hall México 1997, Elementos de administración, Quinta edición, Harold Koontz & Heinz Wehrich, Editorial McGraw Hill, México 1992.

En general, se afirma que los anuales son útiles cuando no existen estadísticas y es necesario informarse sobre los cambios de la actividad económica y para determinar el tono dominante de los negocios.

Indicadores estadísticos⁴⁴

Después de 1870 es posible encontrar estadísticas en algunos países para la medición del ciclo económico. Con este propósito se procedió inicialmente a medir ciertos procesos muy importantes en el sistema económico que son representativos de los cambios en la actividad, tales como:

- La producción de hierro y acero
- Las compensaciones bancarias
- Los transportes ferroviarios
- La producción de energía eléctrica

En México hay registros desde principios de siglo. Dada la importancia del hierro y del acero en la economía moderna, los cambios en su producción reflejan bastante bien los cambios en la actividad económica de un país. En vista de que en los diferentes países el 90% de los pagos se realizan por medio de cheques, las compensaciones bancarias reflejan la situación de los negocios al pasar éstos por la cámara central de compensación.⁴⁵

Los transportes ferroviarios, por su importancia en la economía de un país, han sido considerados siempre como representativos del volumen de negocios de un país. No se ven afectados además por los cambios en el valor del dinero, como las compensaciones bancarias. Sin embargo, la competencia del transporte por carretera

⁴⁴ Ibidem.

⁴⁵ Administración moderna, Agustín Reyes Ponce, Editorial Limusa, México 1992, Administración, Teoría y Práctica, Stephen P. Robbins Editorial Prentice Hall México 1997, Elementos de administración, Quinta edición, Harold Koontz & Heinz Weihrich, Editorial McGraw Hill, México 1992.

y por avión, así como otros medios, han hecho que los transportes ferroviarios no sean tan representativos en la actualidad como cuando predominaban. ⁴⁶

La producción de energía eléctrica, así como la de hierro y acero, han llegado a ser la característica más importante en la economía de un país. Sin embargo como representativa de la actividad económica general, tiene la seria limitación de que sólo revela los cambios de las industrias mecanizadas.

Entre los indicadores de la economía mexicana, solo por citar algunas, tenemos: ⁴⁷

- Índices de precios al mayoreo
- Índices del costo de la vida
- Índices del volumen de la producción industrial
- Cálculo del producto nacional y del ingreso nacional
- Calculo de la balanza de pagos
- Reporte de la inversión extranjera ⁴⁸

La empresa, adquiere personalidad económica y jurídica propia e independiente de las personas que la constituyen, por lo que puede observarse que los recursos con que trabaja, dependen originalmente de las aportaciones que le hacen sus propietarios; pero puede disponer también de recursos recibidos solamente en préstamo, es decir, de personas que no son propietarios de dicha empresa, siendo este el caso más frecuente.

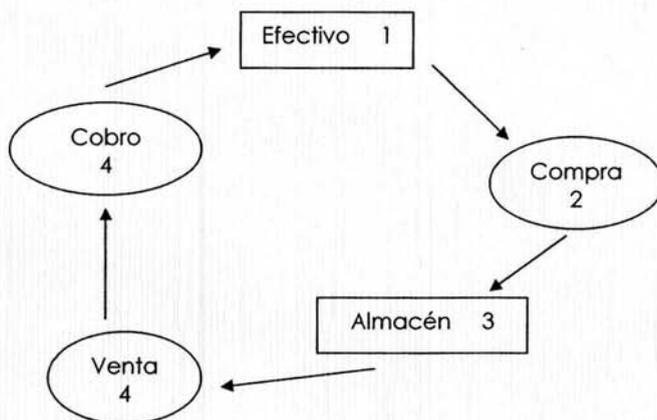
La empresa comercial interviene en las relaciones económicas, simplemente como demandante y oferente de bienes económicos, es decir, compra y vende mercancías; estas operaciones pueden ser realizadas tanto mediante la obtención y el otorgamiento de crédito.

⁴⁶ Ibidem.

⁴⁷ Ibidem.

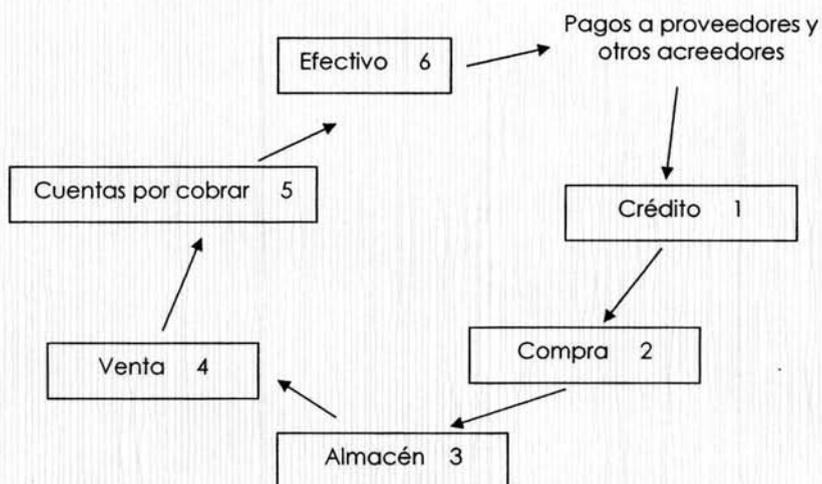
⁴⁸ Administración moderna, Agustín Reyes Ponce, Editorial Limusa, México 1992, Administración, Teoría y Práctica, Stephen P. Robbins Editorial Prentice Hall México 1997, Elementos de administración, Quinta edición, Harold Koontz & Heinz Wehrich, Editorial McGraw Hill, México 1992.

Operación comercial al contado, el ciclo económico de este tipo de operaciones, puede ser representado de la siguiente manera:



- 1) Disponiendo del dinero en efectivo o en cuenta de cheques (bancos).
- 2) Compra,
- 3) Almacén,
- 4) Mediante la venta, recupera, cobra efectivo, iniciándose nuevamente el ciclo.

Operación comercial a crédito, el ciclo económico en este segundo caso, se representa como a continuación se indica:



- 1) Mediante el crédito,
- 2) Compra,
- 3) Almacén,
- 4) Mediante la venta,
- 5) Recibe la promesa de pago del comprador, que puede constar simplemente en un acuse de recibo o bien estipularse en una letra de cambio, un pagaré, etc.,
- 6) Mediante el cobro recupera efectivo con el que cubre sus deudas y puede iniciar nuevos ciclos.

En el mundo de las empresas, existe un sinnúmero de formas para obtener una mejor optimización de recursos, una de estas formas es la unión de empresas que permiten enfrentar con mayor y mejores elementos competitivos los distintos mercados de sus productos, ya sea aumentando la eficacia en la producción o bien mejorando los precios, lo que finalmente provocará un incremento en los márgenes de ganancia.

II.VI.I Ciclo de vida del producto.⁴⁹

Todos los productos que una empresa ofrece al mercado sufren una evolución que los estudiosos del tema han formalizado y han dado en llamar Ciclo de Vida de un producto. Se trata del clásico ciclo de nacimiento, desarrollo, madurez y muerte aplicado a las ventas de un producto. El análisis del desarrollo de un producto en el mercado, aunque sea a nivel teórico, puede resultar muy práctico para entender la evolución de éste, intentar prever su desarrollo y, desde luego, tratar de influir en esta evolución.

La idea fundamental a extraer del estudio de los ciclos de vida de los productos es la de reconocer que un producto es algo dinámico. Ni el más exitoso de los productos puede hacernos pensar que el trabajo ya está hecho. La constante del hecho emprendedor es el cambio y esto también es aplicable a todos los productos.

Fases del Ciclo de Vida

La vida de un producto se puede entender como una sucesión de varias fases en las que el producto tiene un comportamiento distinto. El Ciclo de Vida de un producto se puede dividir en las siguientes etapas:

Introducción: el producto se lanza al mercado y recibe una determinada acogida inicial.

Desarrollo: el producto empieza a ser conocido y aceptado y crecen las ventas.

Madurez: el producto está asentado en el mercado y las ventas empiezan a estancarse.

Declive: el producto deja de ser interesante para el mercado y las ventas empiezan a disminuir.

⁴⁹ Internet, pagina www.muieresdeempresa.com.mx/marketing/marketing020603.htm.

Introducción

Cuando se lanza un producto al mercado las ventas normalmente no se disparan el primer día. El mercado no conoce el producto y por tanto hay que hacer un esfuerzo en darlo a conocer y captar los primeros clientes. Además el coste de producir cada unidad es alto, con lo que los precios de introducción también suelen ser altos. A pesar de ello, muchas veces el rendimiento del producto es negativo y hay que seguir invirtiendo en dar a conocer el producto y obtener los primeros clientes.

En esta fase es importante asumir estas posibles pérdidas y luchar más por el reconocimiento del producto o la marca que por los posibles beneficios. Desde luego, esto no implica que las pérdidas a asumir deban ser ilimitadas. El margen de confianza para el producto debe ser amplio pero no a costa de la supervivencia de la empresa.

Por eso, al vincular la creación de una empresa al lanzamiento de un único producto hay que ser conscientes de esta estrategia y estar muy atentos a la evolución de las ventas. Sin embargo, esto no significa que una nueva empresa deba necesariamente comenzar su actividad con una gama de productos muy amplia.

Desarrollo

Cuando el producto empieza a ser aceptado en el mercado las ventas empiezan a crecer y los beneficios también empiezan a crecer. Esto es debido a que los costes de fabricación por unidad se reducen, bien por una mayor experiencia en la producción, bien por una producción de mayor volumen.

Aparecen clientes fieles que repiten la compra y se añaden nuevos clientes y, lo que es peor, aparecen los competidores que se han dado cuenta del interés del producto y su crecimiento. Es el momento de decidir cómo reaccionar ante esta nueva competencia. Las alternativas son múltiples pero en todo caso deben ser cuidadosamente analizadas: repercutir la reducción de costes en el precio, reinvertir todos los recursos generados en seguir promocionando el producto, diferenciar el producto de los imitadores, etc.

Gestionar la etapa de crecimiento sea tal vez la parte más compleja del proceso de explotación de un producto.

Madurez

Llega un momento en el que el producto se ha labrado un mercado, incluso para los competidores. La demanda es más o menos amplia y los costes, probablemente, han seguido reduciéndose. En esta etapa, inicialmente, los recursos generados por el producto son altos y la empresa empieza a recoger sus frutos no reinviertiendo el total de fondos generados.

Más tarde, las ventas se estabilizan y, dada la intensa competencia que se ha generado, incluso los beneficios pueden llegar a reducirse. Ante esto, la empresa puede elegir la especialización en un segmento, el rediseño del producto, etc. Sin embargo, tarde o temprano el producto va a perder su atractivo, ya sea para los clientes ya sea para las empresas.

Declive

Finalmente, ante la saturación del mercado algunos competidores empiezan a retirarse y aparecen productos substitutivos -que como mínimo compiten por la renta de los clientes-. Los beneficios pueden convertirse en pérdidas y las ventas empiezan su descenso anunciando la muerte del producto si no se toman medidas a propósito.

Utilidad del concepto de Ciclo de Vida

El concepto de Ciclo de Vida es un desarrollo teórico que tiene como objetivo explicar la evolución de las ventas de un producto y, más interesante, predecir las etapas por las que discurrirá la vida del producto.

Sin embargo, tampoco hay que creerse al pie de la letra la división que establece este modelo. En la vida real, los productos pueden evolucionar de distintas formas con duraciones de las distintas etapas de forma muy variada, incluso "saltándose" alguna de estas etapas. Hoy en día y en determinados sectores los ciclos de vida se pueden medir en meses no en años.

Además, se puede intervenir en el desarrollo de un producto generando nuevas fases de crecimiento tras una fase de madurez o provocando la muerte del producto sin pasar por la fase de declive.

La utilidad práctica para el emprendedor consiste en comprender el proceso dinámico de explotación de un producto y, sobre todo, la necesidad de estar preparando nuevos productos para mantener la empresa en el futuro. Es fundamental determinar en qué fase se encuentra -o parece encontrarse- el producto que se desarrolla y prever las acciones que se llevarán a cabo en el futuro inmediato.

Análisis de la cartera de productos

Normalmente, la mayoría de las empresas no se arriesgan a apostar por un único producto y ofrecen al mercado toda una gama de productos más o menos relacionados. Al conjunto de productos que explota una empresa se le denomina cartera de productos.

Dado que cada producto se encontrará en un lugar distinto en su ciclo de vida, conviene estudiar el conjunto de productos no se dé el caso, por ejemplo, que todos los productos entren en declive simultáneamente. Al contrario, si una empresa detecta una fuerte dependencia de un producto determinado, tal vez, convenga introducir nuevos productos para compensar los riesgos de cada uno de ellos. A veces se usan los recursos generados por un producto para desarrollar otros.

Se han propuesto diversos modelos de gestión de la cartera de productos todos con la finalidad de mantener una estrategia integrada independiente de un producto en concreto. Un modelo clásico y simple es la matriz del Boston Consulting Group.

Si tomamos en consideración dos dimensiones para clasificar los productos de una empresa, siendo estas el crecimiento que experimenta el mercado del producto y la posición de la empresa respecto a la competencia, los productos se pueden clasificar en cuatro categorías principales:

Productos "incógnita"

Cuando se da simultáneamente una posición competitiva baja y un mercado de crecimiento elevado al introducir un nuevo producto- no se conoce el posible éxito del producto. Se dice que es un producto "incógnita" y no queda más remedio que aportar recursos para mejorar la posición frente a la competencia.

Productos "estrella"

Si se ha alcanzado una buena posición competitiva y el mercado está en crecimiento, el producto se llama "estrella" -de aquí lo de "producto estrella de la empresa"-, normalmente proveniente de un producto incógnita. Sin embargo no necesariamente el producto estrella aporte recursos netos a la empresa pues, tal vez se requieran mayores esfuerzos en mantener la posición frente a la competencia. El objetivo suele ser convertir el producto en un producto "vaca".

Productos "vaca"

Si el crecimiento del mercado se vuelve más lento la empresa pueden empezar a recoger recursos de su producto si ha conseguido mantener una buena posición competitiva. Como el mercado no requiere una elevada inversión para su desarrollo y el producto es aceptado, la empresa puede recoger sus frutos (o dicho de otra forma "ordeñar su vaca").

Productos "perro"

Si en un mercado de lento crecimiento la empresa pierde su posición frente a la competencia tendrá lo que se llama un producto "perro". Dadas las pocas ventas obtenidas y el lento crecimiento del mercado el producto no hace otra cosa que consumir recursos que podrían dedicarse a otras labores. Es un buen momento para plantearse si seguir con el producto o eliminarlo de la cartera.

Resulta, por tanto, evidente la necesidad de conocer en qué situación se encuentran los productos ofrecidos y tratar de determinar qué evolución posible pueden sufrir, bien por el desarrollo propio del mercado, bien por la intervención que realice la misma empresa siguiendo una determinada estrategia.

II.VI.II Etapas y estrategias del ciclo de vida del producto.⁵⁰

ETAPAS DEL CICLO DE VIDA	ESTRATEGIAS
<p>ETAPA DE INTRODUCCIÓN: Es el momento en que se lanza el producto bajo una producción y programa de comercialización. Aquí se dan las etapas del tamizado de ideas, modelo piloto y prueba. Esta etapa se caracteriza por un aumento lento en las ventas y altos gastos promocionales. Esto se debe a las necesidades de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informar a los consumidores potenciales sobre el producto. • Estimular la prueba del producto. • Lograr su distribución en las tiendas de menudeo. <p>Las características más importantes de la etapa de introducción son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pocos competidores. • Ventas a grupos de ingreso elevado. • Líneas limitadas. • Distribución reducida. • Conservación de la demanda principal. 	<p>ESTRATEGIA DE ALTA PENETRACIÓN Se lanza el producto nuevo a un precio elevado con el propósito de recobrar el beneficio bruto de cada unidad. Al mismo tiempo se gastara mucho en promoción con la finalidad de convencer o atraer al mercado sobre los beneficios y excelencias del producto, no importando su alto precio. La promoción facilitara o acelerara la penetración del producto en el mercado; esta estrategia se explica con las siguientes suposiciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Una gran parte del mercado potencial no conoce el producto. b. Los que se enteran de que ya existen y están impacientes por comprarlo lo hacen al precio establecido. c. La firma tendrá que hacer frente a una competencia potencial y necesita crear la preferencia de marca. <p>ESTRATEGIA DE PENETRACIÓN SELECTIVA. Radica en lanzar el producto a un precio elevado y con escasa promoción. El propósito es recuperar la mayor cantidad de beneficios por unidad, y por otra parte, mantener bajos los gastos de mercadotecnia; de esta manera se espera percibir más utilidades. Esta estrategia se explica con base en los siguientes puntos:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. El mercado es de proporciones relativamente limitadas. b. Casi todo el mercado conoce el producto. c. Los que deseen el producto lo pagaran a precio alto. d. Poco peligro de competencia potencial. <p>ESTRATEGIA DE PENETRACIÓN AMBICIOSA. Consiste en lanzar un producto a bajo precio y con una fuerte promoción, intentándose una rápida penetración en el mercado y por ende mayor participación del mismo.</p>

⁵⁰ Internet, pagina www.itlp.edu.mx/publica/tutorialesmercadotecnia2/tema2_1.htm.

	<p>Esta estrategia se explica por las siguientes circunstancias:</p> <ol style="list-style-type: none"> El mercado es grande. El mercado relativamente desconoce el producto. El consumidor en general es más sensible a los precios. Hay fuerte competencia potencial. Los costos de elaboración por unidad disminuyen con la escala de producción y la experiencia de producción acumulada. <p>ESTRATEGIA DE BAJA PENETRACIÓN Se lanza el producto a un bajo precio y con poca promoción para estimular la aceptación rápida en el mercado y al mismo tiempo mantener bajos los costos de promoción para percibir una utilidad mayor.</p> <p>Esta estrategia supone lo siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> El mercado es grande. El mercado esta perfectamente enterado del producto. El mercado es sensible a los precios. Hay poca competencia potencial.
<p>ETAPA DE CRECIMIENTO.</p> <p>En esta etapa el producto es aceptado en el mercado y se aprecia un aumento en la curva de las ventas y de los beneficios, caracterizándose principalmente por:</p> <ul style="list-style-type: none"> Un aumento de la competencia. Un manejo de calidad de los productos. Acaparamiento de otro segmento de mercado. Mejores canales de distribución. La promoción de otros usos para el producto. 	<p>ESTRATEGIAS EN LA ETAPA DE CRECIMIENTO.</p> <p>Durante esta etapa se intenta sostener el índice rápido del mercado y se logra mediante las siguientes medidas:</p> <ol style="list-style-type: none"> Mejorar la calidad del producto e incorporar nuevos valores. Estudiar y buscar verdaderamente nuevos sectores del mercado. Encontrar nuevos canales de distribución posibles (con objeto de que el producto tenga una mayor exposición). Modificar la publicidad destinada a generar mayor conocimiento del producto e incremento en las compras. Determinar cuando es adecuado modificar los precios para atraer a los consumidores sensibles a estos. <p>Sin embargo, esto acarreará más costos en las mejoras promocionales y distribución pudiendo alcanzar posición predominante, pero perdiendo a cambio el máximo de beneficios.</p>

<p>ETAPA DE MADUREZ.</p> <p>Las tácticas de mercadotecnia y la imagen de su marca son bien conocidas durante esta etapa, además de la lealtad de sus clientes y la participación en el mercado; el producto se estabiliza y disminuye el margen de utilidad debido a que los precios se acercan más a los costos (se estabilizan las ventas y decrecen los beneficios para la empresa).</p> <p>Se desarrollan grandes esfuerzos para un mejor mensaje publicitario y se dedica gran parte del presupuesto al consumidor y a los tratos comerciales; dichos tratos permiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liquidar excesos de inventarios, problema frecuente en esta etapa. • Incitar a los usuarios de otras marcas a probar esta. • Aumentar la visibilidad de la marca o el espacio destinado a ella. <p>En este período se presentan los nuevos usos del producto, valores nuevos y refinamiento del mismo, mayor segmentación del mercado. Por esto este período se denomina de madurez innovadora, ya que cada uso nuevo puede originar un período nuevo de mayor crecimiento y, por lo tanto, entre mayores innovaciones, menor declinación en los precios y en las utilidades.</p>	<p>ESTRATEGIA DE LA ETAPA DE MADUREZ.</p> <p>En esta etapa existen tres estrategias básicas:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Modificación del mercado: Se refiere al hecho de buscar y estudiar oportunidades para localizar nuevos compradores; también se buscan nuevas formas para estimular el uso del producto, o bien se renueva la marca para lograr mayores ventas. Esta estrategia requiere primeramente de estudios sobre los nuevos mercados y sectores del mercado que desconozcan el producto. b. Modificación del producto: A esta etapa se le llama también "relanzamiento del producto", y se trata de combinar las características del producto para atraer nuevos usuarios y para aumentar las compras por parte de los consumidores. c. Modificación de la combinación de mercadotecnia: Esta estrategia se refiere a modificar las estrategias de precios, distribución y promoción y dar una nueva combinación que permita hacer resurgir el producto.
<p>ETAPA DE DECLINACIÓN.</p> <p>En la última etapa, el paso de la moda es inevitable porque los nuevos productos empezaran un nuevo ciclo de vida para sustituir a los viejos.</p> <p>La mayor parte de las firmas y marcas de productos experimentan al correr del tiempo un período de declinación en las ventas; este puede ser rápido o lento.</p> <p>Las empresas utilizan diferentes estrategias durante este período: muchas abandonan precipitadamente el mercado para dedicar sus recursos a fines más productivos; otras siguen operando, con la ventaja de que, al tener menos competencia tienen utilidades positivas hasta mayores.</p>	<p>ESTRATEGIAS DE LA ETAPA DE DECLINACIÓN.</p> <p>Las estrategias mercadológicas en esta etapa de declinación de las ventas son:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Estrategia de continuación: se sigue con los mismos sectores del mercado, canales, precios, promoción, etc. b. Estrategia de concentración: La empresa concentra sus recursos exclusivamente en los mercados y canales más fuertes, desistiendo en los demás. c. Estrategia de aprovechamiento: Se aprovecha hasta el último momento la imagen y la marca de la empresa modificando o adicionando algo nuevo

Por lo tanto, este periodo se caracteriza por:

- Una reducción en el número de empresas que produce el artículo.
- Una limitación en la oferta del producto.

Un retiro de pequeños sectores del producto.

al producto; también se aprovecha la lealtad de los clientes al reducir los gastos promocionales y de publicidad que de otra manera serían indispensables.

III. Fusión de Sociedades

En el mundo de las empresas, existe un sinnúmero de formas para obtener una mejor optimización de recursos, una de estas formas es "La Unión de Empresas" que permiten enfrentar con mayor y mejores elementos competitivos los distintos mercados de sus productos, ya sea aumentando la eficacia en la producción o bien mejorando los precios, lo que finalmente provocará a decir de Rockwell ⁵¹"Un incremento en los Márgenes de Ganancia".

III.I Concepto

La Ley General de Sociedades Mercantiles establece el procedimiento para llevar a cabo la *fusión de sociedades* sin definir su concepto.

Aunque existen varias definiciones de *fusión de sociedades* elaboradas por diversos especialistas, la doctrina más autorizada la ha definido como "la unión jurídica de varias organizaciones sociales que se compenetran recíprocamente para que una organización jurídica unitaria, sustituya a una pluralidad de organizaciones", según comenta el Lic. José Manuel Trueba en su obra Aspectos Fiscales de la Fusión de Sociedades.

Fusión de dos o más sociedades, comprende la aportación de bienes, derechos y obligaciones, con el propósito de que surja una nueva con mayor fuerza productiva o de aumentar la fuerza productiva de una ya existente que además operará con un capital más grande.

Las corrientes doctrinales que pretenden darnos un concepto de "*fusión de sociedades*" son muchas y muy diversas; así el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española ⁵² entiende por *fusión*: "La acción de fundir o fundirse; unión de intereses o partidos que antes se encontraban en pugna".

⁵¹ Rockwell Jr. Willard F. How to acquire a Company, Harvard Business Review, sep-oct. 1968 p. 121 a 132.

⁵² Citado por Rodríguez Domínguez Humberto y Rodríguez Domínguez Joaquín; El tratamiento fiscal de los contratos de fideicomiso, fusión y sociedades; México Dofiscal Editores 1984, p. 26.

Otra corriente representada por Cooperoger⁵³ da al concepto de *fusión* un contenido económico que implica la reunión de empresas a través de la absorción del patrimonio de una sociedad o varias por la que personalice la *fusión*; también se concibe la *fusión* de sociedades como una disolución en la que falta generalmente la liquidación, al respecto puedo citar a Garrigues⁵⁴ y a Mantilla Molina;⁵⁵ una cuarta corriente define a la *fusión* como la creación de un titular jurídico que sustituye a una pluralidad de organizaciones que se extinguen; esta postura está apoyada por Rodríguez y Rodríguez⁵⁶ y Salandra;⁵⁷ una quinta corriente encabezada por Graziani⁵⁸ mezcla las corrientes anteriores es la reunión de dos o más patrimonios sociales, cuyos titulares desaparecen o por lo menos sobrevive uno de ellos; finalmente de Gregio⁵⁹ quien piensa que la *fusión de sociedades* es un negocio corporativo en virtud de que se opera la sucesión universal de una sociedad en el patrimonio de otra.

Fusión debe entenderse la reunión de dos o más patrimonios sociales, cuyos titulares desaparecen para dar nacimiento a uno nuevo, o cuando sobrevive un titular éste absorbe el patrimonio de todos y cada uno de los demás; en ambos casos el ente está formado por los mismos socios que constituían los entes anteriores y aquellos en su caso, reciben nuevos títulos en sustitución de los que poseían, o se les reconoce la parte social correspondiente.

Graziani⁶⁰ dice que la *fusión* es la situación jurídica, por la cual a una pluralidad de sociedades se sustituye en una sola, si ésta es una de las sociedades que permanece, se habla de incorporación, si es una sociedad nueva, se habla de *fusión* en sentido estricto. La sociedad que sustituye se convierte en titular de todas las relaciones jurídicas de las sociedades incorporadas o fusionadas, en tanto que éstas desaparecen

⁵³ Citado por Rodríguez y Rodríguez Joaquín, Tratado de sociedades mercantiles, México Porrúa 1981, Tomo II, p. 517.

⁵⁴ Garrigues Joaquín, op. cit., p. 610.

⁵⁵ Mantilla Molina Roberto, op. cit., p. 442.

⁵⁶ Rodríguez y Rodríguez Joaquín, op. cit., p. 518.

⁵⁷ Vittorio Salandra; Società commerciali, Torino 1938, p. 274; citado por Vázquez del Mercado Oscar, Asambleas, fusión y liquidación de sociedades mercantiles, México Porrúa 1980, p. 228.

⁵⁸ Graziani Alessandro; Diritto delle società, Napoli 1967 p. 520; citado por Vázquez del Mercado, op. cit., p. 228.

⁵⁹ Alfredo de Gregio; Delle società Edillá associacioni commerciali, Torino 1938 p. 672; citado por Vázquez del Mercado, op. cit., p. 289.

⁶⁰ Alessandro Graziani, Diritto delle Società, Nápoli, 1967, p.250.

por efecto de la *fusión* misma. Los socios de las sociedades que se extinguen, se convierten en socios de las sociedades que se extingue, se convierten en socios de la sociedad incorporante o que surge, y se les otorga una participación en ésta con base en la relación establecida en la deliberación de *fusión*.

Cooperoger señala que la *fusión* se trata de la absorción íntegra por una sociedad nueva o existente, del patrimonio de una a otras sociedades.⁶¹

Ferrara estima que la *fusión* es una transformación extintiva de la sociedad, una combinación de disolución y una nueva fundación.⁶²

Ferri considera que la *fusión* es una transformación extintiva de la sociedad, lo que requiere una modificación del vínculo social, pero no su disolución, la transmisión del patrimonio es el presupuesto de la participación en la sociedad incorporante o en la nueva.⁶³

Guillermo S. Paz.- "La *fusión* existe cuando las sociedades que se agrupan en una sola (algunas o todas), pierden su personalidad jurídica independiente, surgiendo sólo una entidad jurídica, que puede ser una sociedad existente o una nueva".⁶⁴

Alejandro Prieto, nos dice: "Se entiende por *fusión*, la unión de los recursos económicos de diversas empresas para colocarlos bajo una administración común". Nos dice además que hay dos posibles procedimientos:⁶⁵

- Que una empresa absorba a otra u otras haciéndolas desaparecer, o bien
- Que todas las empresas fusionadas desaparezcan y surja una nueva, formada con los recursos de aquellas.

⁶¹ Citado por Rodríguez y Rodríguez Joaquín, Tratado de sociedades mercantiles, México Porrúa 1981.

⁶² Ferrara Francesco, Teoría del negozio illecito, Milano 1914.

⁶³ Ferri Giuseppe, Lafusione delle societa commerciali, Roma, 1936, p.49.

⁶⁴ Guillermo S. Paz, Análisis e interpretación de estados financieros, México, Edit. Patria, 1970.

⁶⁵ Alejandro Prieto, Contabilidad superior, Edit. Banca y comercio, p.265.

Manuel Resa: "La fusión entraña el traspaso de bienes, derechos y obligaciones de una o varias sociedades a otra que asume tales bienes, derechos y obligaciones, desapareciendo las primeras para dar lugar al nacimiento o fortalecimiento de otras."⁶⁶

Oscar Vázquez del Mercado, propone la siguiente definición: "Por fusión debe entenderse la reunión de dos o más patrimonios sociales, cuyos titulares desaparecen para dar nacimiento a uno nuevo o cuando sobrevive un titular éste absorbe el patrimonio de todas y cada una de las demás; en ambos casos el ente está formado por los mismos socios que constituían los entes anteriores y aquellos reciben nuevos títulos en sustitución de los que poseían".⁶⁷

En un oficio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se señala en referencia a lo que menciona el contribuyente anteriormente, que la fusión es una "combinación de recursos" e inclusive que no hay una enajenación de los bienes que pasan de una a otra empresa, pues la fusión es "una operación sui generis" que realmente no corresponde a una enajenación, sino a la combinación de bienes de las empresas que se fusionan.⁶⁸

En la fusión se dice, hay siempre disolución de una sociedad al menos, pero falta, generalmente la liquidación. La fusión es la transmisión del patrimonio entero de una sociedad a otra, a cambio de acciones que entrega la sociedad que recibe ese patrimonio⁶⁹.

⁶⁶ Manuel Resa García, Contabilidad de sociedades, México, Ediciones contables, administrativas y fiscales, 1996.

⁶⁷ Oscar Vázquez del Mercado, Asambleas, Fusión y liquidación de sociedades mercantiles, Edit. Porrúa, 4ª. Edic., 1992.

⁶⁸ Roberto del Toro Rovira, Estudio sobre fusiones y escisiones, IMCP, 1992.

⁶⁹ Joaquín Garrigues, Curso de derecho mercantil, t.1, Madrid, 1936, p. 322; Rodrigo Uria, La fusión de las sociedades mercantiles en el derecho español, en Revista de derecho mercantil, t.II, n. 2, Madrid 1946, p. 308, conceptúa la fusión como un acto de naturaleza corporativa o social, por virtud del cual dos o más sociedades, previa disolución de alguna o de todas ellas, confunden sus patrimonios y agrupan a sus respectivos socios en una sola sociedad; Broseta Pont, Manual de derecho mercantil, Madrid, 1971, p. 254, considera la fusión como un procedimiento jurídico por el cual dos o más sociedades agrupan sus patrimonios y sus socios en una sociedad única, previa disolución de todas las sociedades que se fusionan (creando una nueva) o de todas menos una (que absorbe a las restantes); Antonio Brunetti, Trattato del diritto delle società, II, Milano, 1948, p. 628, expresa que la característica fundamental de la fusión es la

"Son muchas y muy diversas las opiniones doctrinarias que pretenden dar un concepto de *fusión* de sociedades, sin embargo la más completa es la que define José de Jesús Gómez Cotero que dice "La *fusión* es un acto jurídico mediante el cual se unen los patrimonios de dos o más sociedades, cuyos titulares desaparecen o en algunos casos uno de ellos sobrevive, para compenetrarse en una organización unitaria que los sustituye dentro del mundo comercial, pudiendo ser esta organización resultado de la creación de una nueva sociedad o de la absorción hecha por parte del ente que sobrevive".

Se concluye que la *fusión* es:

"La unión jurídica de dos o más sociedades mercantiles; es decir, dos o más empresas constituidas jurídicamente como entidades diferentes, que deciden unirse para crear una nueva empresa o que una de las existentes crezca".

disolución de la sociedad incorporada, o bien de las dos o más sociedades que se funden en una nueva pero, como en la transformación, sin dar lugar a la liquidación.

III.II Clases de sociedades que se fusionan

Dentro del análisis de la *fusión* de sociedades es importante mencionar que clase de sociedades pueden fusionarse, al respecto la Ley General de Sociedades Mercantiles en sus artículos 222 y 226 señala lo siguiente:

Artículo 222.-"La *fusión* de varias sociedades deberá ser decidida por cada una de ellas, en la forma y términos que correspondan según su naturaleza".

Artículo 226.-"Cuando de la *fusión* de varias sociedades haya de resultar una distinta, su constitución se sujetará a los principios que rigen la constitución de la sociedad a cuyo género haya de pertenecer".

Con base en lo anterior las sociedades que se fusionan pueden ser de capitales o de personas, de igual o distinta naturaleza, y en todo caso formar una distinta a las participantes.

En apoyo de esta opinión puedo citar a Carvalho de Mendosa ⁷⁰ quien señala que " la *fusión* puede celebrarse entre sociedades que tengan o no la misma forma u objeto", postura a la que adicionaría el hecho de que las sociedades participantes tengan o no la misma naturaleza, lo que permite encontrarnos fusiones de sociedades mercantiles y civiles.

⁷⁰ Carvalho de Mendosa; Tratado de direito comercial brasileiro, Coimbra 1924, Tomo III, p. 67; citado por Vázquez del Mercado, op. cit., p. 289.

III.III Tipos de fusión

La doctrina coincide en que desde el punto de vista jurídico existen dos tipos de *fusión* de sociedades; la *fusión* pura o propiamente dicha, también llamada *fusión* por integración, que es aquella en la que desaparecen todas las sociedades y surge una nueva que se constituye con las aportaciones de los patrimonios de las sociedades que se fusionan; y la *fusión* por incorporación o absorción en la que algunas de las sociedades se extinguen para ingresar mediante la transmisión total de su patrimonio, a otra sociedad preexistente, denominada fusionante.

Fusión por integración

Cuando dos o más sociedades acuerden su disolución para fusionarse entre sí y para formar otra distinta de ellas, estamos frente al caso de *fusión* propiamente dicha o como dice Rodríguez y Rodríguez⁷¹, *fusión* por integración.

Este tipo de *fusión* se da cuando varias sociedades van a integrar una nueva sociedad, con los patrimonios reunidos de todas y cada una de las sociedades, es decir, implica la creación de una nueva sociedad y la desaparición de todas las anteriores que se integran en la nueva.

En la *fusión* por integración, los bienes, derechos y obligaciones de todas las sociedades pasan a la nueva sociedad integrando el patrimonio de ésta, salvo las acciones que tuvieran de ellas entre sí que se cancelan como consecuencia de la *fusión*.⁷²

Los accionistas de todas las sociedades intercambian sus acciones de éstas por acciones de la nueva sociedad al desaparecer aquellas fusionadas en esta nueva.

⁷¹ Joaquín Rodríguez y Rodríguez, Tratado de sociedades mercantiles, t.II, México 1981, p. 625; Brunetti; Trattato del diritto delle società, t.II, Milano, 1948, p. 630, Resteau Charles, Traité des sociétés anonymes, t.II, Bruxelles, 1933, p. 439, Santagata Carlo, La fusione tra società, Nápoli, 1964, p.II, hace ver que no hay acuerdo absoluto en cuanto a dividir en dos las formas de *fusión*, porque algunas legislaciones prevén un idéntico procedimiento en relación a las formas de *fusión* y otros ordenamientos jurídicos, señalan una regulación específica para cada especie de *fusión*, considerando para la incorporación la presencia de un aumento de capital y para la *fusión* propiamente dicha la constitución de una sociedad.

⁷² José Manuel Trueba, Aspectos fiscales de la *fusión* de sociedades, Academia de estudios fiscales de la contaduría pública, A.C., Segunda reimpresión septiembre de 1998.

Cuando se trata de la sociedad de responsabilidad limitada y de la sociedad anónima, pues en estos casos es posible determinar con cierto grado de exactitud el valor patrimonial de las partes sociales o de las acciones de cada una de las fusionadas y, en consecuencia, el límite de la responsabilidad patrimonial de los socios. No obstante, en la práctica corporativa mexicana solo las sociedades anónimas recurren ocasionalmente a este sistema de *fusión*.

Ahora bien, si la fusionante es una sociedad anónima, dado que al momento una sociedad, la fusionante a la que las sociedades que se extinguen, las fusionadas transmiten la totalidad de sus patrimonios y obligaciones. A este respecto, algunos autores opinan que las fusionantes aportan sus patrimonios a la fusionada y que "esta aportación puede ser total o parcial".

Fusión por incorporación o absorción

En la *fusión* por incorporación no hay creación de un nuevo ente. Las sociedades que van a incorporarse, deliberan por separado su *fusión* de la sociedad que las incorporará. No obstante que la asamblea de los socios acuerde la *fusión*, la sociedad, como en el caso de *fusión* propiamente dicha, continúa su vida normal hasta la fecha en que el acto de *fusión* tiene lugar. Por su parte, la sociedad que va a sobrevivir y a incorporar a las demás, deberá acordar la incorporación, así como el aumento de capital y la emisión de nuevas acciones, en su caso, para ser entregadas a los socios que componían los entes desaparecidos.

Las sociedades que desaparecen aportan su capital a la sociedad que subsiste; esta aportación⁷³ puede ser total o parcial; en el primer caso se entregan todos los bienes a la sociedad absorbente, encargándose ésta de saldar el pasivo; en el segundo, la sociedad absorbida conserva una parte de su activo y liquida el pasivo por su cuenta, no aportando a la absorbente más que el resto del activo.

Esta hipótesis está prevista en el artículo 225 de la Ley Federal de Sociedades Mercantiles, en el cual se establece que para que pueda tener inmediato efecto

⁷³ Claret y Martí, Pompeyo, *Sociedades Anónimas*, Barcelona, 1948, p. 274. Igualmente observan Jean Escarra, *Manual de droit commercial*, t.II, París, 1948, p. 529; y Antonio Lefebure D'Ovidio, *Istituzioni di diritto commerciale nord americano*, Roma, 1945, p. 131; Santagata, Carlo, *La fusione tra societa*, Nápoli, 1964, p.44.

la *fusión*, las sociedades que desaparecen, deberán hacer el pago o garantizar sus créditos a los acreedores; deduciéndose de ello, que cubierto el pasivo, se aporta sólo el activo.

En este caso una de las sociedades absorbe las masas patrimoniales de una o más sociedades que desaparecen en consecuencia, sin entrar en la liquidación, es decir, una o varias sociedades se incorporan a la que subsiste.

Este tipo de *fusión* se divide en:

- *Fusión horizontal*.- Es la que tiene lugar entre dos empresas de una misma línea de negocios, o bien, empresas que producen productos similares. Además se da con sociedades que no tienen relación accionaria directa entre ellas mismas, es decir, que no poseen acciones de la otra o de las demás.

En este tipo de fusiones los patrimonios de las sociedades que desaparecen (*fusionadas*) se incorporan a la sociedad que subsiste incrementándose el patrimonio de esta última por el importe de aquellos y originando nuevas acciones por el incremento en favor de los accionistas de las sociedades que desaparecen.

Los accionistas de la sociedad fusionante en una *fusión horizontal* continuarán siendo accionistas de ella, pero pierden participación en su capital por las acciones emitidas en favor de los accionistas de las sociedades fusionadas como consecuencia del incremento patrimonial originado por dicha *fusión*.

- *Fusión vertical*.- Cuando una empresa adquiere otra que es o una fuente de abastecimiento o un cliente potencial. Las grandes compañías industriales buscan ejercer el control total sobre el proceso de producción, desde el proveedor de materias primas hasta el consumidor final.

En este caso las sociedades tanto fusionadas como fusionante, tienen relación accionaria directa importante entre sí, por lo que este tipo de *fusión* puede ser ascendente o descendente, según se trate.

III.IV Motivos que inducen a la *fusión*

Existe un sinnúmero de motivos que pueden dar origen a la *fusión* de sociedades entre los cuales podemos señalar:

- El mejoramiento de las condiciones de mercado, el que puede obtenerse bien sea aumentando la producción y disminuyendo los costos y gastos, mejorando el precio tope del producto o ampliando los ámbitos de mercado potencial, entre otras muchas formas.
- La diversificación que permite reducir los riesgos del negocio y financieros; entendiéndose por riesgo de negocio la incapacidad para asegurar la estabilidad en ventas, costos y utilidades; y por riesgo financiero la incertidumbre inherente al uso de la palanca financiera (deuda).
- La obtención de activos intangibles no disponibles como personal clave, patentes y marcas, equipo de investigación, prestigio e ingreso rápido a mercados corrientes y deseables, sólo por mencionar algunos.
- Razones financieras tales como beneficios operacionales, de liquidez o de aumento de valor de mercado de las acciones de las sociedades participantes, etc.

También es conveniente hacer mención que la *fusión* de sociedades, así como tienen ventajas también tiene desventajas entre las que podemos señalar:

- El cambio de las condiciones de operación y forma de trabajo.
- La pérdida de poder y control administrativo de los accionistas.
- El considerar que el pago por la *fusión*, representado por las acciones de la fusionante o la nueva sociedad, no corresponde al valor que antes, en las fusionadas tenían las acciones de los socios, ejemplo:

A		B			
CAPITAL	5,000		5,000		10,000
SOCIO A	2,500	SOCIO C	2,500	SOCIO A	2,500
SOCIO B	2,500	SOCIO D	2,500	SOCIO B	2,500
	5,000		5,000	SOCIO C	2,500
VALOR ACCIONES 1,000 C/U		VALOR ACCIONES 1,000 C/U		SOCIO D	2,500
VALOR NOMINAL		VALOR NOMINAL			10,000
VALOR EN LIBROS 1,000		VALOR EN LIBROS 2,000		VALOR NOMINAL 1,000 C/U	
				VALOR EN LIBROS 1,500 C/U	

La *fusión* de sociedades ha tenido gran aceptación e incluso ha proliferado por las grandes ventajas que obtienen, en algunos casos en la práctica han fracasado y entre las principales causas tenemos:

- El error de no definir las metas que se pretenden con la *fusión* y que permitan el acoplamiento de los recursos de las empresas participantes.
- No definir la ganancia efectiva a obtener por las empresas participantes.
- El hacer una inadecuada elección del candidato a fusionar por no hacer una investigación adecuada de su situación financiera y comercial.

El principal problema a que se han enfrentado es el problema humano pues en una *fusión* se requiere la asimilación e integración tanto de ejecutivos como del personal de las entidades participantes, ya que "Al adquirir una empresa usted ante todo adquiere personas y si logra assimilarlas tendrá éxito".⁷⁴

¿Qué sucede con los trabajadores de la empresa que se fusiona con otra?

El artículo 41 de la Ley Federal del Trabajo señala que "la sustitución de patrón no afectará las relaciones de trabajo de la empresa o establecimiento. El patrón sustituto será solidariamente responsable con el nuevo por las obligaciones derivadas de las relaciones de trabajo y de la ley, nacidas antes de la fecha de la sustitución, hasta por

⁷⁴ Rockwell Jr. Willard F, loc. cit.

el término de seis meses; concluido éste, subsistirá únicamente la responsabilidad del nuevo patrón. El término de seis meses a que se refiere el párrafo anterior, se contará a partir de la fecha en que se hubiese dado aviso de la sustitución al sindicato o a los trabajadores".

Muñoz Ramón señala que "la transmisión de la relación jurídica consiste en que los derechos y deberes que la integran se transfieren, sin modificarse, a sujetos distintos de los originalmente facultados y obligados por la misma"⁷⁵; es decir, la relación jurídica de que se trate, en este caso la obrero-patronal, puede transmitirse íntegramente. Alude posteriormente al artículo 41 citado en cuanto al señalamiento de que la sustitución de patrón no afectará las relaciones de trabajo de la empresa o establecimiento, para concluir "que la sustitución de patrón consiste en que los derechos y deberes patronales que integran las relaciones de trabajo se transmiten, sin modificarse, a un patrón distinto del originalmente facultado y obligado por las mismas"⁷⁶. La sustitución de patrón resulta de la transmisión de la propiedad de una empresa o de uno de sus establecimientos, en virtud de la cual, el adquirente asume la categoría de patrón nuevo, sustituto le llama la ley, con todos los derechos y obligaciones pasados, presentes y futuros derivados y que deriven de las relaciones de trabajo⁷⁷.

Barrera Graf menciona que en la *fusión* "respecto a contratos de trabajo no se configura sustitución alguna de patrón, a que se refiere la Ley Federal del Trabajo"⁷⁸; sin embargo, los términos analizados del concepto de sustitución patronal se dan en la *fusión*, pues los derechos y deberes patronales de la sociedad fusionada, se transmiten o incorporan a un patrón diverso del original, formalmente el patrón de los trabajadores de la sociedad fusionada viene a ser otra sociedad.

⁷⁵ Muñoz Ramón Roberto, Derecho del trabajo, t.II, Edit. Porrúa, S.A., México, 1983, p. 297.

⁷⁶ Ibidem, p. 297.

⁷⁷ De la Cueva Mario, El nuevo derecho mexicano del trabajo, t. I, Edit. Porrúa, S.A., México 1990, p.229.

⁷⁸ Barrera Graf Jorge, Instituciones de derecho mercantil, Edit. Porrúa, S.A., México, 1989, p.697.

III.V Proceso de fusión

Para que la *fusión* de sociedades pueda realizarse y producir plenamente sus efectos se requiere agotar una serie de pasos cuyo análisis se hará en este punto.

- Propuesta de los administradores. El proceso se inicia cuando los administradores de una sociedad acuerdan unilateralmente proponer la *fusión* a el o a los administradores de otra u otras sociedades.
- Convenio preliminar. Aceptada la propuesta, los administradores de las sociedades involucradas establecen las bases de la *fusión* mediante un convenio preliminar que contiene, entre otras, las siguientes estipulaciones:
 - a) La clase de *fusión* de que se trata.
 - b) Los requisitos mínimos que debe reunir el contrato social de la nueva sociedad, si la *fusión* propuesta es por integración (Art. 226 LGSM), o la determinación de la empresa que será fusionante y de las empresas que serán fusionadas.
 - c) El monto de la participación que los socios de las fusionadas tendrán en el capital social de la fusionante.
 - d) El momento en que haya de surtir efectos la *fusión* y las operaciones que la fusionante o las fusionadas podrán o deberán realizar en el lapso anterior a la misma.
 - e) La forma en que deberán ser garantizados o extinguidos los pasivos de las fusionadas (Art. 223 LGSM), y
 - f) Los efectos que producirá la *fusión* respecto a las relaciones laborales de las fusionadas.

El convenio preliminar queda subordinado a dos condiciones: una suspensiva, para el caso de que los socios de las empresas implicadas en la *fusión* la aprueben, y la otra extintiva para el caso de que no la aprueben.

- Acuerdos de *fusión*. La junta o la asamblea extraordinaria de socios legalmente convocada y reunida de cada una de las sociedades, aprueba unilateralmente
-

el convenio preliminar de *fusión* y toma los acuerdos del caso, en la forma y términos que correspondan según su naturaleza (Art. 222 LGSM). Entre tales acuerdos, se encuentra el de autorizar a sus respectivos administradores para que celebren el llamado contrato de *fusión*, pues los acuerdos unilaterales de cada una de la sociedades involucradas en el proceso no obligan a la otra o a las otras.

- Formalidades y publicidad. Una vez celebrado el contrato de *fusión* entre los administradores de la fusionante y las fusionadas, se protocolizan las actas de las juntas o asambleas extraordinarias de socios que contengan los acuerdos de *fusión* y se inscriben en el Registro Público de Comercio, a la vez que se publican en el periódico oficial del domicilio de las sociedades que hayan de fusionarse. Así mismo, cada sociedad deberá publicar, además, el sistema establecido para la extinción de su pasivo o bien el certificado en que se haga constar que quedo constituido el depósito del importe de todas las deudas (Arts. 223 y 225 LGSM).

La doble publicidad de los acuerdos y los balances en el Registro Público de Comercio, y en periódico oficial, tiene el propósito de proteger a los acreedores, cuyos intereses se podrían ver perjudicados al tener que concurrir con los acreedores de las otras sociedades en el cobro de sus créditos. Sin embargo, debe advertirse que la protección de los acreedores no es tan completa como sería deseable, porque la Ley no fija un plazo determinado para hacer las publicaciones en el periódico oficial; omisión ésta que con frecuencia propicia el abuso de que la divulgación de dichos documentos se haga unos cuantos días antes de que surta efecto la *fusión*.

Naturaleza jurídica de la fusión. Concepto

En lo concerniente a la naturaleza jurídica de la *fusión*, la doctrina nacional y extranjera la ha caracterizado ya sea atendiendo a alguno de los actos jurídicos que implica o a alguno de los efectos que produce, pues de ella se ha dicho que es un modo de disolución de la sociedad, o una especie de cesión, o un contrato de constitución de la sociedad, o un negocio corporativo de reestructuración o transformación de las fusionadas, etc.

Se estima que la *fusión* es un acto jurídico complejo que toma su origen en varios actos unilaterales (los acuerdos de *fusión*) que se formalizan en un contrato bilateral o plurilateral (el contrato de *fusión*) cuyos efectos consisten:

- a) En la transmisión universal del patrimonio de las fusionadas a una sociedad nueva o subsistente (fusionante).
- b) En la extinción de las fusionadas, con la consecuente resolución de los vínculos jurídicos que tuvieran establecidos con terceros y con sus propios socios.
- c) En la sustitución de deudor respecto a los acreedores de las fusionadas, y
- d) En el establecimiento de nuevos vínculos jurídicos entre la fusionante y los socios de las fusionadas.

III.V.I Sistemas para la fusión

El maestro Vázquez del Mercado ⁷⁹ señala que existen dos sistemas:

Sistema Alemán.- En el que la *fusión* tiene lugar inmediatamente de que ésta se delibera, pero los patrimonios sociales permanecen separados por cierto tiempo y su administración se hace también por separado, hasta que los acreedores hayan sido satisfechos o debidamente garantizados, momento en que los patrimonios sociales pasan a formar uno solo.

Sistema Italiano.- En el que es necesario que transcurra determinado tiempo para que los patrimonios formen uno solo, mientras tanto, cada sociedad administra y dispone libremente su haber social. Los acreedores, durante el término entre la deliberación y su inscripción y la fecha en que tiene efecto, pueden oponerse a que la *fusión* se lleve a cabo, en tal caso, la *fusión* se suspende hasta que se declare infundada la oposición.

Nuestra legislación en el artículo 224 LGSM, adopta este sistema cuando señala:

Artículo 224.- "La *fusión* no podrá tener efecto sino tres meses después de haberse efectuado la inscripción prevenida en el artículo anterior.

⁷⁹ *Ibidem* p. 310.

Durante dicho plazo, cualquier acreedor de las sociedades que se fusionan podrá oponerse judicialmente, en la vía sumaria, a la *fusión*, la que se suspenderá hasta que cause ejecutoria la sentencia que declare que la oposición es infundada.

Transcurrido el plazo señalado sin que se haya formulado oposición, podrá llevarse a cabo la *fusión*, y la sociedad que subsista o la que resulte de la *fusión*, tomará a su cargo los derechos y las obligaciones de las sociedades extinguidas".

III.V.II Acuerdo de fusión

El acuerdo de *fusión* deberá ser decidido por cada una de las sociedades interesadas, las que analizarán la forma y condiciones en que ésta se llevará a cabo, estudiará su situación patrimonial y la manera y cuantía como serán reconocidos los derechos de los socios de las sociedades que desaparecen.

Este paso se desprende de lo dispuesto por el artículo 222 LGSM.

Artículo 222.- "La *fusión* de varias sociedades deberá ser decidida por cada una de ellas, en la forma y términos que correspondan según su naturaleza".

Estos acuerdos son actos preparatorios a la *fusión* y constituyen declaraciones unilaterales de voluntad que concurrirán a la formación del contrato de *fusión* de sociedades.

Cabe señalar que la eficacia de estos acuerdos se agota en las relaciones internas de los entes de los cuales emanan, implícitamente se da una modificación estatutaria de las fusionadas ya que la duración de esas sociedades se disminuye al momento en que la *fusión* produce efectos.

Así encontramos que hay disolución de algunas sociedades como consecuencia de la *fusión*, misma que se opera transcurrido el plazo que señala el artículo 224 LGSM después de que sus patrimonios se han liquidado al transmitirse a la sociedad que personalice la *fusión*, surtiendo sus efectos este contrato.

III.V.III Ejecución del acuerdo de fusión

La ejecución del acuerdo de *fusión* es un negocio en el que intervienen las partes que deberán fusionarse a través de sus representantes legales. Consisten en la elaboración

del contrato de *fusión* y en tanto este contrato no surta efectos, las sociedades participantes continúan su vida independiente.

A decir de Ferrara⁸⁰ " La *fusión* se efectúa mediante el acto de *fusión* que representa la ejecución de las deliberaciones precedentes y consagra la compenetración de sociedades".

Yo difiero un poco de esta opinión porque si bien es cierto que la *fusión* se verifica en el momento en que el contrato de *fusión* surte sus efectos, la *fusión* no es consecuencia del acuerdo adoptado por las sociedades participantes, la consecuencia de este acuerdo consiste en la celebración del contrato de *fusión* y es de este instrumento del que deriva la *fusión*.

Por otro lado no hay que perder de vista que la ejecución del acuerdo de *fusión* implica una disolución de algunas sociedades, la que surtirá sus efectos al momento en que se produzcan los efectos de contrato de *fusión*, es decir, al momento en que se dé la *fusión* de sociedades.

III.V.IV Formalidades

Las formalidades del proceso de *fusión* se encuentran contenidas en los artículos 222, 223, 225 y 226 de la Ley General de Sociedades Mercantiles que disponen:

Artículo 222.- La *fusión* de varias sociedades deberá ser decidida por cada una de ellas, en la forma y términos que correspondan según su naturaleza.

De lo anterior se desprende que el acuerdo de *fusión* deberá ser adoptado por cada sociedad siguiendo lo que sus estatutos y naturaleza determinen, así por ejemplo en el caso de sociedades anónimas, éste deberá realizarse a través de una asamblea extraordinaria de accionistas, como lo ordena el artículo 182 de la LGSM.

Artículo 223.- Los acuerdos sobre *fusión* se inscribirán en el Registro público de Comercio y se publicarán en el periódico oficial del domicilio de las sociedades que hayan de fusionarse.

⁸⁰ Ferrara Francesco; *GLI Impreditori de la società*, Milano 1964, p. 268.

El objetivo de los requisitos de inscripción y publicación de los acuerdos de *fusión*, permite hacer del conocimiento de cualquier interesado esta decisión, que modificará la vida de las sociedades participantes.

Artículo 223.- "... cada sociedad deberá publicar su último balance..."

El objetivo de este requisito es el dar a conocer a los acreedores de las sociedades participantes la situación en que sus créditos quedarán después de la *fusión*, a fin de que en caso de que consideren que sus intereses serán afectados, puedan ejercitar el derecho de oposición que se señala en el artículo 224 LGSM.

Artículo 223.- "... y aquella o aquellas que dejen de existir, deberán publicar, además, el sistema establecido para la extinción de su pasivo".

Esta obligación no debe interpretarse como regla general sino como un caso de excepción, ya que sólo tendrá vigencia cuando en términos del artículo 225 LGSM se pacte el pago de todas las deudas de las sociedades que hayan de fusionarse.

Artículo 225. - "La *fusión* tendrá efectos en el momento de la inscripción..., o se constituyere el depósito de su importe en una institución de crédito,..."

"El certificado en que se haga constar el depósito deberá publicarse conforme al artículo 223".

Ante la incertidumbre de la localización del acreedor o con el objeto de que un acreedor conocido no entorpezca la *fusión*, esta disposición permite que el importe del crédito sea depositado en una institución de crédito a su disposición, con la obligación de hacer de su conocimiento el depósito mediante su publicación en el periódico oficial del domicilio de las sociedades que hayan de fusionarse.

Artículo 226. - "Cuando de la *fusión* de varias sociedades haya de resultar una distinta, su constitución se sujetará a los principios que rigen la constitución de la sociedad a cuyo género haya de pertenecer.

En la anterior disposición encontramos que nuestra legislación respecto de la forma del contrato de *fusión* sólo nos habla de la *fusión* por integración y por lo

que se refiere a la *fusión* por incorporación es omisa, sin embargo como ésta implica una modificación de la estructura interna de la fusionante, deberá atenderse a las reglas que rigen a esta sociedad según su naturaleza para estructurar el contrato de *fusión*.

III.V.V Etapas⁸¹

El proceso de *fusión* implica las siguientes etapas:

- Investigación.
- Negociación.
- Consumación.
- Notificación.

Investigación

El objetivo de la investigación es el de identificar la estructura de las empresas a fusionarse, la información recabada debe ser:

- Objetivos de las empresas.
- Intercambio de estados financieros para conocer las utilidades y el índice de utilidad con respecto a los activos fijos.
- Revisión de la competencia y políticas de personal:
 - Situación económica
 - Sindicato
 - Obligaciones adicionales
 - Dirección
- Investigación sobre obligaciones legales y otro tipo de responsabilidades.
- Comparación de los efectos de la *fusión* en el precio y las utilidades en cuanto a materia prima, mano de obra, métodos y sistemas productivos, calidad y variedad.

⁸¹ Roberto del Toro Rovira, Estudio sobre fusiones y escisiones, IMCP, 1992.

Negociación

La propuesta de *fusión* puede ser realizada por el Administrador, Consejo de Administración, Gerente o por los mismos accionistas, donde se deben tratar los puntos de:

- Denominación de la nueva firma.
- Elección del Consejo de Administración.
- Definición de obligaciones y participación de la utilidad.
- Preparación de organigramas.
- Proyecto de convenio de *fusión*.

Se debe presentar el proyecto de convenio de *fusión* a los accionistas de cada una de las sociedades, a fin de que otorguen su aprobación.

Consumación

Aprobado el acuerdo respectivo de *fusión* se diseña el convenio de *fusión*, para que las partes interesadas manifiesten su voluntad a través de los acuerdos individuales, así como la celebración del contrato.

- Convenio de *fusión* (ver página 57 y 60).
- Contrato. Notificación al notario público de la cancelación del RFC.

Conforme al octavo párrafo del artículo 27 del Código Fiscal de la Federación, los fedatarios públicos exigirán a los otorgantes de las escrituras públicas en que se haga constar actas de *fusión*, que comprueben dentro del mes siguiente a la firma que han presentado solicitud de cancelación en el Registro Federal de Contribuyentes, de la persona moral de que se trate, debiendo asentar en su protocolo la fecha de su presentación; en caso contrario, el fedatario deberá informar de dicha omisión a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dentro del mes siguiente a la autorización de la escritura.

- Preparación del presupuesto. Hablar del éxito de un presupuesto no quiere decir necesariamente que los resultados logrados hayan sido idénticos a los pronosticados, sería suficiente el haber obtenido una mejoría en el grado de
-

eficiencia y seguridad con que se condujo la Entidad. Sin embargo, para que un presupuesto cumpla en forma adecuada con las funciones que de él se esperan, es indispensable basarlo en determinadas condiciones que obligatoriamente deben observarse en su estructuración, como son: Conocimiento de la empresa (Los presupuestos van siempre ligados al tipo de empresa, a sus objetivos, a su organización y a sus necesidades); Exposición del plan o política (El conocimiento del criterio de los directivos de la compañía, en cuanto al objetivo que se busca con la implantación del presupuesto, deberá exponer en forma clara y concreta por medio de manuales o instructivos, cuyo propósito será, además de lo anterior, uniformar el trabajo y coordinar las funciones de las personas encargadas de la preparación y ejecución del presupuesto); Coordinación para la ejecución del plan o política (Debe existir un Director del Presupuesto que actuará como coordinador de todos los departamentos que intervienen en la ejecución del plan); Fijación del Período Presupuestal (La determinación de este período opera en función de diversos factores, tales como: estabilidad o inestabilidad de las operaciones de la empresa, el período del proceso productivo, las tendencias del mercado, ventas de temporada, etc.); Dirección y vigilancia (Una vez aprobado el plan, cada uno de los departamentos recibirá la delegación de elaborar los presupuestos que les correspondan, con las instrucciones o recomendaciones que ayudarán a los jefes a poner en práctica dichos planes); Apoyo directivo (La voluntad en la implantación del Presupuesto por parte de los directivos y su respaldo, es indispensable para su buena realización y desarrollo, lo cual da al Presupuesto un uso no solamente informativo, sino que lo convierte en un plan de acción operativo, y de patrón de medida con lo ejecutado.⁸²

- Estudio de las operaciones a desarrollar por la nueva firma. Por medio de este estudio proporcionará grandes oportunidades a la gerencia ya que se tendrá la posibilidad de compenetrarse mejor de lo que es la entidad en su conjunto, de

⁸² Cristobal del Río González, El presupuesto, Ediciones contables y administrativas, mayo 1994.

utilizar más información para evaluar, tomar decisiones, asignar recursos de manera más efectiva, y de reducir los costos en forma lógica.⁸³

- Determinar la inversión del capital. El Capital Inversión - otras veces llamado Capital Riesgo, Capital Desarrollo, "Private Equity", "Venture Capital", puede definirse como la *toma de participación, con carácter temporal y generalmente minoritaria, en el capital de empresas no cotizadas en Bolsa*. El objetivo básico es que con la ayuda del capitalista de inversión, la empresa crezca, su valor en el mercado aumente, y que una vez madurada la inversión, el capitalista de inversión pueda revender dicha participación y obtener una *plusvalía*.

Esta inversión está orientada tanto al apoyo en la creación de nuevas empresas como a potenciar el crecimiento de compañías ya establecidas o la adquisición de paquetes accionariales con el fin de garantizar la sucesión empresarial.

La voluntad del inversor de capital riesgo, en cuanto a la permanencia en la empresa, se plantea en un entorno que va de 3 a 10 años, ya que lo que se pretende es ofrecer al empresario una financiación alternativa a los préstamos a corto plazo, permaneciendo el tiempo suficiente en la empresa para que madure la inversión.

El capitalista de inversión, a diferencia del tradicional prestamista o el inversor bursátil, *no es un socio pasivo*, sino que se involucra en la actividad empresarial aunque sin intervenir en los procesos de la operativa diaria.

El contrato no lo señala la Ley Mercantil, sin embargo, representa la aceptación de los involucrados.

Notificación

Se debe notificar a:

- Clientes.
- Proveedores.
- Acreedores (ver página 61).

⁸³ Ibidem.

- Comunidad.
- Autoridades correspondientes.

III.V.V.I. Lista de verificación diversificada

La siguiente es una lista de verificación desarrollada por Rockwell Manufacturing Company, Pittsburg, Pennsylvania; como guía y recordatorio cuando se investigan las posibilidades de comprar una compañía:

A. General

- a. Presentación de la transacción y objetivos propuestos.
- b. Historia del negocio y descripción general.
- c. Lista de funcionarios y directores.
- d. Cuadros de organización.
- e. Manual de políticas.
- f. Actas de asamblea (extraordinaria y ordinaria).
- g. Pasivos.
- h. Garantías.
- i. Antigüedad de los empleados

B. Financiero

- a. Los últimos estados financieros dictaminados (mínimo del año anterior).
 - b. Los últimos estados financieros disponibles.
 - c. Resumen de los estados financieros por diez años.
 - d. Estados financieros y de operación proyectados.
 - e. Descripción completa de los valores, las deudas, las inversiones y de otros activos y pasivos.
 - f. Catálogo de cuentas y/o descripción de las prácticas contables relativas a inventarios, activos fijos, etc.
 - g. Lista de cuentas bancarias, saldos promedio.
-

- h. Informes de crédito de bancos y otros.
- i. Resumen de la situación de los impuestos del estado y locales; impuestos aplicables, tasa del impuesto sobre el desempleo, cualesquier deficiencia en reclamaciones, etc.
- j. Lista completa de pólizas de seguro, incluyendo la descripción de la cobertura y el costo; tarifa de compensación a los trabajadores.
- k. Declaración de los funcionarios responsables del negocio en cuanto a pasivos no registrados y contingentes.
- l. Naturaleza del inventario.

C. Ventas

- a. Descripción e historia breve (si la hay) de la línea del producto.
- b. Un registro de diez años de cómo se han desarrollado las ventas del producto.
- c. Un pronóstico de crecimiento a largo plazo o tendencia de contratación de la industria de la cual la línea del producto sea una parte.
- d. Un pronóstico de tres a cinco años de la demanda que se anticipa del producto.
- e. Una estimación de la capacidad de la industria para surtir la demanda actual y la que se anticipa.
- f. Un pronóstico de tres a cinco años de las ventas esperadas para esta compañía (participación en el mercado).
- g. Un análisis del efecto del volumen de aumento que se prevé y/o reducción del costo sobre:
 - i. Demanda del producto y participación en el mercado.
 - ii. Saturación y exceso de capacidad en el mercado.

- h. Un análisis del efecto de la localización geográfica de las instalaciones en:
 - i. Demanda del producto y participación en el mercado.
 - ii. Costo de distribución (ahorros en fletes, almacenamiento, etc.).
 - iii. Posición competitiva.
 - i. Una revisión de la administración de ventas actual de la fuerza de ventas, de la propaganda y de las políticas de ventas, para su adaptabilidad y suficiencia en relación con las nuevas facilidades.
 - j. Una revisión de los competidores actuales y de las prácticas competitivas incluyendo:
 - i. Descripción de los productos competitivos.
 - ii. Localización.
 - iii. Estimación de la participación en el mercado.
 - iv. Políticas de precios.
 - v. Métodos de distribución.
 - k. Un análisis de las políticas presentes y/o probables de precios para la línea de productos tomando en cuenta:
 - i. La posición competitiva.
 - ii. Precios al costo.
 - l. Un análisis de los clientes actuales y potenciales domésticos y de exportación:
 - i. Tipos principales de clientes y porcentaje de las ventas a cada uno.
 - ii. Localización geográfica.
 - iii. Hábitos de compra.
-

D. Fabricación

- a. Descripción y distribución de la planta y la propiedad.
- b. Lista de las principales herramientas de máquina: antigüedad y condición.
- c. Opinión respecto al mantenimiento y "la conservación de las oficinas".
- d. Servicios: disponibilidad, uso, tarifas.
- e. Costo total fijo anual estimado a cinco años.
- f. Organización, departamentalización.
- g. Facilidades de transporte.
- h. Descripción del área, inclusive el clima, peligros de inundación, etc.
- i. Opinión respecto a lo adecuado del equipo auxiliar: herramientas, modelos, equipo de manejo de material, etc.
- j. Programa detallado de gastos.
- k. Leyes sobre edificios, zonas y restricciones.

E. Compras

- a. Materiales principales que se usan.
- b. Relación del costo de materiales a ventas.
- c. Métodos de compra.
- d. Lista de proveedores principales, partidas, localización.
- e. Costo de fletes de entrada.
- f. Carga de trabajo; últimos doce meses:
 - i. Número de los pedidos de compra formulados.
 - ii. Valor de los pedidos de compra formulados.
 - iii. Valor de los compromisos pendientes.

F. Investigación e ingeniería

- a. Descripción y condición de las facilidades:
 - i. Salón y oficina de dibujo.
 - ii. Cuarto de experimentación.
 - iii. Laboratorio.
 - iv. Equipo especial de prueba.
- b. Personal de ingeniería: calidad y cantidad de talentos técnicos...empleados...no empleados.
- c. Diseños del producto, evaluación: condición de los dibujos.
- d. Patentes y marcas comerciales: cobertura, aplicaciones que existen, litigios.

G. Mano de obra

- a. Número, sexo, edad, empleados actuales.
 - b. Directos, indirectos, administrativos: número y costo.
 - c. Número de solicitudes potenciales de trabajo con base en investigaciones o censos.
 - d. Determinación de tipos de destrezas de que se disponen en el área, con base en la bolsa de trabajo del estado y de otras fuentes.
 - e. Localización y disponibilidad de estudiantes de preparatoria y escuelas técnicas.
 - f. Sindicato: copia del contrato.
 - g. Historia de las relaciones con los trabajadores.
 - h. Apreciación de las condiciones de trabajo. Vacaciones; programa médico.
 - i. Estadísticas y rotación: razones.
-

- j. Descripción del sistema de incentivos: tasas promedio de incentivos y por hora.
- k. Política de empleo y personal.
- l. Frecuencia de accidentes.
- m. Razón de la mano de obra total al costo de las ventas.
- n. Planes de pensiones y de bienestar. Consecuencias de la suspensión de estos planes.
- o. Estimación del transporte, de los medios de esparcimiento de la comunidad, de las habitaciones.
- p. Evaluación de la situación en el área.

H. Legal

- a. Marcas comerciales, patentes, verificar vigencia.
- b. Litigios.
- c. Obligaciones contractuales pendientes.

I. Seguros

- a. Sobre edificios.
- b. Sobre vehículos.
- c. ¿Pagados por anticipado?.
- d. Obligaciones.

Interrupción del negocio.

III.V.VI Calendario de actividades por fusión

En los últimos años han proliferado las fusiones de empresas, en la mayoría de los casos como reestructuraciones de grupos empresariales que tienen como principal objetivo una mejor posición en el mercado, obtener más utilidad al abatir costos administrativos (reducción de personal).

Debido a lo anterior, es necesario establecer un calendario de actividades para fusiones de empresas, para no encontrar irregularidades en su proceso, es por ello que se prepara el calendario que incluye las actividades a seguir para las fusionantes de las empresas, junto con las fechas límite de presentación de la información correspondiente, así como la persona responsable del proceso, para llevar a cabo una *fusión* lo más completamente posible.

Plan de trabajo

A continuación se presenta el plan de acciones que se debería llevar a cabo para efectuar una *fusión*.

Etapas iniciales

- a) Preparar borrador de la convocatoria para la asamblea extraordinaria de accionistas por cada una de las empresas del grupo.
- b) Preparar borradores de las actas de asamblea extraordinaria de accionistas por cada empresa fusionada en donde se apruebe la *fusión*.
- c) Una vez aprobados los borradores de las actas de asamblea, se protocolizarán las actas definitivas ante notario público.
- d) Inscribir el acuerdo de *fusión* en el Registro Público de Comercio, así como la publicación del mismo en el periódico oficial del domicilio de la sociedad que se fusione.
- e) Una vez inscrito el acuerdo de *fusión* en el Registro Público de Comercio, la *fusión* surtiría efectos una vez transcurridos tres meses a partir de la fecha de inscripción, o bien, a la fecha de su registro siempre y cuando se haya obtenido en consentimiento de los acreedores o se les haya constituido un depósito bancario por la cantidad que se les adeuda, para lo cual las deudas a plazo se darían por vencidas.
- f) Todas las sociedades, tanto fusionadas como fusionantes, deberán publicar su último balance. Aquellas que dejen de existir, deberán publicar además el sistema establecido para la extinción de su pasivo.

- g) Presentar, dentro del mes siguiente a la fecha en que se lleve a cabo la *fusión*, ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el aviso de *fusión* correspondiente. Dicho aviso deberá ser presentado por la sociedad que subsista.
- h) Presentar aviso de *fusión* ante el Instituto Mexicano del Seguro Social, INFONAVIT, delegaciones o municipios y cámaras correspondientes.
- i) Presentar avisos de cambios de denominación social, en su caso, ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para obtener un nuevo registro federal de contribuyentes; así como ante el Instituto Mexicano del Seguro Social Infonavit y cámaras respectivas.
- j) Presentar ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), aviso de sustitución patronal.
- k) Presentar ante el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda (INFONAVIT) aviso de sustitución patronal.

Etapas intermedia

- l) Preparar la declaración anual por el ejercicio fiscal del último ejercicio correspondiente al Impuesto sobre la Renta e Impuesto al Valor Agregado de las empresas del grupo.
- m) Determinar los pagos provisionales, del Impuesto sobre la Renta o al Activo, que se deberán efectuar durante el ejercicio irregular que se generará en el siguiente ejercicio, en caso de que la *fusión* se hiciera en el transcurso del año.

Etapas final

- n) Determinar el valor de las pérdidas fiscales pendientes de amortizar para cada una de las empresas del grupo.
 - o) Preparar la declaración por el ejercicio irregular generado desde el 1 de enero hasta la fecha en que surta efecto la *fusión* de las sociedades, correspondientes al Impuesto sobre la Renta, al Activo y al Valor Agregado de las empresas fusionadas del grupo. Cabe aclarar que la
-

empresa fusionante no tendrá ejercicio irregular, en virtud de que continuará su ejercicio fiscal en forma normal.

- p) Presentar ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la solicitud de cancelación del Registro Federal de Contribuyentes de cada una de las empresas fusionadas.
- q) Presentar aviso ante la cámara de comercio que corresponda a la fusionante para que se determine el nuevo importe de la cuota anual, así como en el Sistema de Información Empresarial Mexicano y en la cámara que corresponda a las fusionadas a fin de que se registre su baja.

TRAMITES Y AVISOS DE LA FUSION
Compañía fusionante (la que subsiste)

Actividad	Autoridad o dependencia	Responsable	Fecha
1 Elaborar acta de asamblea extraordinaria en la que se acuerda la <i>fusión</i> (Art. 222 LGSM)	Abogados	Abogado de la compañía	En la fecha de la asamblea
2 No será necesario efectuarse la convocatoria, si al celebrarse la asamblea se encuentra representada la totalidad de las acciones en que se divide su capital social (Art. 188 LGSM)			
3 Publicación de los acuerdos de <i>fusión</i> en el Diario o Gaceta Oficial del Domicilio de las Sociedades que intervengan; publicado además el último balance de cada una. Asimismo las sociedades fusionadas, deberán publicar el sistema establecido para la extinción de su pasivo (Art. 223 LGSM)	Diario oficial de la localidad	Abogado de la compañía	De inmediato al acuerdo de <i>fusión</i>
4 Protocolización ante notario público de las actas de asamblea extraordinarias de accionistas en la que se acuerda la <i>fusión</i> (Art. 194 LGSM)	Notario Público	Abogado de la compañía	A la brevedad

TRAMITES Y AVISOS DE LA FUSION
Compañía fusionante (la que subsiste)

Actividad	Autoridad o dependencia	Responsable	Fecha
5 Inscripción en el Registro Público de Comercio del Acuerdo de Fusión ya protocolizado (Art.223 y 194 LGSM)	Día sujeto a fecha de protocolización de las actas	Abogado de la compañía	
La fusión tendrá efectos en el momento de la inscripción, cuando se da alguno de los siguientes supuestos:	Registro Público de Comercio	Abogado de la compañía	
<ul style="list-style-type: none"> a) Si se pacta el pago de todas las deudas de las sociedades a fusionarse. b) Si se constituyen depósitos del importe de las deudas en una institución de crédito. c) Si se obtiene el consentimiento de todos los acreedores. 			

En caso de no darse cualquiera de los supuestos anteriores, la fusión tendrá efectos hasta transcurridos tres meses después de haberse efectuado la inscripción en el Registro Público de Comercio (Art. 224 y 225 LGSM)

TRAMITES Y AVISOS DE LA FUSION
Compañía fusionante (la que subsiste)

Actividad	Autoridad o dependencia	Responsable	Fecha
6 Obtención del permiso de fusión	Abogados	Abogado de la compañía	Posterior a la celebración del acuerdo de fusión
7 Aviso de fusión de sociedades por parte de la fusionante (5-A RCFF)	Administración Local correspondiente	Departamento de contabilidad y/o departamento de impuestos	Dentro del mes siguiente a la fecha en que se llevo dicho acto
8 Presentación de la declaración anual de crédito al salario pagado de las fusionadas	Administración Local correspondiente	Departamento de Recursos Humanos y/o contabilidad	Dentro del mes siguiente a aquel en que termine anticipadamente el ejercicio
9 Presentación de declaraciones del ejercicio de las fusionadas	Institución bancaria	Departamento de contabilidad y/o departamento de impuestos	Dentro de los 3 meses siguientes a la fecha en que se fusione
10 Presentación de declaraciones informativas	Administración local correspondiente	Departamento de Recursos Humanos y/o departamento de personal	La ley no provee el plazo para las declaraciones informativas en caso de fusión; podría entenderse que es en febrero del año siguiente.
11 Se podrá presentar aviso de fusión ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) de la substitución patronal	En la delegación que le corresponda	Recursos humanos y/o departamento de personal	Dentro de los 5 días siguientes en que ocurra la fusión
12 Aviso al SAR e Infonavit a más tardar el siguiente bimestre al bimestre en que se de baja al trabajador	INFONAVIT	Recursos humanos y/o departamento de personal	A más tardar el siguiente bimestre a aquel en que se de baja al trabajador

TRAMITES Y AVISOS DE LA FUSION
Compañía fusionante (la que subsiste)

Actividad	Autoridad o dependencia	Responsable	Fecha
13 Aviso de cancelación del Registro Federal de Contribuyentes de las sociedades que desaparecen	Administración local correspondiente	Departamento de contabilidad	Presentarse con la última declaración anual del ISR y constancia de incorporación en el Registro Público de Comercio
14 Aviso que contendrá la denominación o razón social de la sociedades que se fusionen y la fecha en que dicho acto se lleve a cabo, el cual deberá presentar la sociedad fusionante o la que surja ante la Administración local correspondiente	Administración local correspondiente	Departamento de contabilidad	Dentro de los 15 días siguientes a partir de la fecha en que surta efecto la <i>fusión</i>
15 Pago de la participación de utilidades a los trabajadores de las fusionadas		Contabilidad / Recursos Humanos	Dentro de los 60 días siguientes a la presentación de las declaraciones anual de ISR
16 Modificación de contratos, en su caso, que hayan sido celebrados	Con las compañías correspondientes	Abogado de la compañía y Recursos Humanos	A la fecha en que se lleve a cabo la <i>fusión</i>
17 Por los trabajadores y empleados actuales aprobación, en su caso, de parte de los sindicatos para la sustitución patronal y por los que tengan contrato individual celebrar convenio correspondiente	Sindicato y empleados de confianza	Recursos humanos y/o departamento de personal	Antes de llevar a cabo la <i>fusión</i> , para obtener su aprobación

TRAMITES Y AVISOS DE LA FUSION
Compañía fusionante (la que subsiste)

Actividad	Autoridad o dependencia	Responsable	Fecha
18 Presentación de otros avisos por <i>fusión</i> , ante autoridades locales		contabilidad	Dentro de los 30 días siguientes a la fecha de <i>fusión</i>
19 Aviso al banco de los trabajadores que se incorporan a la empresa y su número de cuenta en el SAR, así como el nombre de la institución donde se depositan sus cuotas así como de la AFORE o AFORES que les correspondan a cada trabajador.	Banco correspondiente o AFORE correspondiente	Recursos humanos y/o departamento de contabilidad	A la fecha de <i>fusión</i>
20 Baja del impuesto sobre nóminas de las empresas fusionadas	Tesorerías locales	Contabilidad y/o departamento de impuestos	Dentro de los 10 días siguientes a la fecha de <i>fusión</i>

TRAMITES Y AVISOS DE LA FUSION**Compañía fusionada (la que desaparece)**

Actividad	Autoridad o dependencia	Responsable	Fecha
1 Elaborar acta de asamblea extraordinaria en la que se acuerde la fusión	Abogados	Abogados de la compañía	En la fecha de asamblea
2 Protocolización de actas de asamblea	Notario público	Abogados de la compañía	A la brevedad
3 Obtención del permiso de fusión	Abogados	Abogado de la compañía	Posterior a la celebración del acuerdo de fusión
4 Inscripción del acta en la que se acuerda la fusión	Registro Público de Comercio	Abogados de la compañía	A la brevedad
5 Publicación en el Diario Oficial del acuerdo de fusión	Diario Oficial de la localidad	Abogados de la compañía	De inmediato al acuerdo de fusión
6 Aviso de cancelación del registro patronal en el Seguro Social	En la delegación que le corresponda	Recursos humanos y/o departamento de personal	A la fecha de fusión
7 Aviso de baja al Infonavit con motivo de la fusión	INFONAVIT	Recursos humanos y/o departamento de personal	A la fecha de fusión
8 En su caso, aprobación por parte de los sindicatos para la sustitución patronal y por los que tengan contrato individual celebrar convenio correspondiente	Sindicato y empleados correspondientes	Recursos humanos y/o departamento de personal	A la fecha de fusión
9 Aviso de baja de los trabajadores ante el Seguro Social	En la delegación que le corresponda	Recursos humanos y/o departamento de personal	A la fecha de fusión

TRAMITES Y AVISOS DE LA FUSION**Compañía fusionada (la que desaparece)**

Actividad	Autoridad o dependencia	Responsable	Fecha
10 Aviso de baja	Dirección General de Estadísticas y en el INEGI	Departamento de contabilidad	Dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que ocurra la <i>fusión</i>
11 Aviso de baja	CANACINTRA o Cámara de Comercio o Industria correspondiente	Departamento de contabilidad	Dentro de los quince días a partir de que surta efectos la <i>fusión</i>

IV. Efectos de la fusión de sociedades

La *fusión* de sociedades es una figura cuya realización produce una serie de efectos, los que para poder operar, requieren reunir una serie de requisitos; a continuación se hace un enunciado de éstos:

IV.1 Contables

Una vez que se ha llevado a cabo una asamblea extraordinaria, (en donde se decide la *fusión*) se debe de preparar el balance general de las sociedades que se van a unir, el cual va a servir de base para marcar un panorama general. El balance general que presentará cada una de las sociedades a fusionarse, debe mostrar razonablemente la situación financiera a la fecha de la *fusión*, por lo que es conveniente tener un dictamen de auditores independientes, estos examinarán los estados financieros de acuerdo a las normas de auditoria generalmente aceptadas y a principios de contabilidad generalmente aceptados.

Cabe mencionar, que si alguna de las sociedades a fusionar, difiere en el método de registro, se tienen que realizar los ajustes necesarios para llevar una sola técnica de registro, y se pueda llevar a cabo la *fusión*.

El registro contable de una *fusión* no plantea mayores inconvenientes. Al respecto dividiremos esta mecánica en tres apartados:

Activos

Un aspecto importante, que se debe tomar en cuenta en este momento, es saber cuál deberá ser el valor que se asigne a los activos que recibe la fusionante con motivo de la *fusión*.

El principio de Negocio en Marcha aún es aplicable a la sociedad fusionada, gracias a que los derechos y las obligaciones por ella contraídos son transferidas a la sociedad fusionante. Por lo tanto, los valores de los activos que serán registrados en la fusionante serán los valores contables que aparezcan en los estados financieros finales de la fusionada, con sus respectivas depreciaciones acumuladas en el caso de los activos fijos.

Se considerará como fecha de adquisición de los mismos la que se tenía en la contabilidad de la fusionada.

Como ya se explicó en la parte referente a los aspectos fiscales, la mecánica anterior puede apoyarse también debido a que la *fusión* normalmente no se considera una enajenación.

Si por motivos fiscales la *fusión* tuviera que considerarse como una enajenación, los activos deberán ser valuados en los estados financieros finales de la fusionada a sus valores estimados de realización, generándose así una utilidad o pérdida en la *fusión* por la diferencia entre los valores contables y los valores estimados de realización. En este caso, la fusionada tendrá que facturar todos los activos que enajene a la fusionante. Estos valores serán considerados como los valores históricos por la fusionante. Si se da esta circunstancia, la fecha de adquisición de los activos para la fusionante será la fecha de la *fusión*.

Las cuentas por cobrar se transferirán, tomando como base el valor presente de los beneficios futuros fundamentalmente esperados, es decir, a su valor nominal, pero sin olvidar hacer una cuidadosa estimación del monto de las cuentas incobrables. Este importe deberá ser cargado a los resultados de la entidad fusionada previamente a la elaboración de los estados financieros de la *fusión*.

Pasivos

Los pasivos se transfieren con la *fusión* por su valor nominal. Sólo deberán ser cancelados en los papeles de trabajo de la *fusión* los saldos de las cuentas de pasivo que sean recíprocas con la entidad fusionante o con las demás fusionadas.

Capital

Si se fusionaran entidades en las que no hay inversiones en acciones entre ellas mismas, el monto en el que se deberá incrementar el capital de la entidad fusionante corresponde al valor del capital de las fusionantes, es decir, al importe de los activos que éstas aportan a la *fusión*, disminuido por las obligaciones que haya sobre estos activos contraídas con terceros.

Esta situación puede darse cuando se efectúa una *fusión* pura o una *fusión* por incorporación. En esta circunstancia, las acciones de las compañías fusionadas son

canceladas y sus accionistas reciben a cambio acciones de una nueva emisión por parte de la compañía fusionante.

En el caso de una *fusión* por incorporación, en la que una de las compañías ya existentes absorbe a las otras, puede darse la situación de que la sociedad fusionante posea acciones de las entidades fusionadas. Si esto sucede, el monto en que se deberá incrementar el capital de la fusionante será el equivalente al valor de los activos netos (capital social) de las fusionadas, restado del importe de las acciones de éstas que son propiedad de la fusionante.

IV.II Financieros

Dentro de las empresas existe una gran competencia entre diversos aspectos de producción, ya sea en bienes o de servicios, los administradores de las entidades necesitan tener una mejor creatividad con el fin de obtener una ventaja estratégica sobre sus competidores, por lo tanto se debe estructurar sus finanzas, para que con esto tengan un mejor crecimiento y así aprovechar los beneficios de las economías.

Cuando dos o más empresas operan en un mismo ambiente y realizan operaciones conjuntas, desde el punto de vista financiero, empieza a darse un fenómeno de duplicación de actividades, por ejemplo: como campañas de mercadotecnia, servicios contables y administrativos, adquisiciones de materiales, departamentos de venta, etc.

La *fusión* de empresas trae como consecuencia el ahorro de recursos a través de la centralización o eliminación de funciones y esfuerzos duplicados en ambas empresas; sin embargo, aunque con la *fusión* puede eliminarse la duplicación de esfuerzos no significa que no hay incremento en los costos individuales de la compañía que se haga cargo de estas funciones en las empresas fusionadas.

En cuanto al incremento de los costos fijos individuales de la empresa resultante, se divide entre un mayor volumen de producción (la suma de las entidades que se fusionan), generando menores costos unitarios, esto se conoce en términos económicos como economías de escala.

Una *fusión* también origina una serie de costos adicionales iniciales, como costos legales de reestructuración, de capacitación de personal, fiscales, de financiamiento,

entre otros; es decir, para que la figura de *fusión* sea considerada como una buena decisión financiera, tiene que cumplirse el siguiente requisito:

VAER = Valor actual de la empresa resultante de la *fusión*.

VAEI = Suma del valor actual individual de las empresas que se fusionan.

VACI = Valor actual neto de los ahorros incrementales menos los costos incrementales originados por la *fusión*.

CMI = Costo marginal inicial en que se incurre por la *fusión*.

$$VAEI + VACI - CMI = VAER$$

El beneficio neto por la *fusión* puede determinarse con la siguiente ecuación:

$$VAER - VAEI = BF$$

Donde la diferencia positiva resultante de la ecuación anterior, mide el monto del beneficio inicial originado por la *fusión*.

Es importante considerar el valor presente o valor actual de todos los elementos de la ecuación, ya que los incrementos y los ahorros en costo por la *fusión* se realizan de manera continua como flujos adicionales o como ahorros en costo por la *fusión* se realizan de manera continua como flujos adicionales o como ahorros en flujos futuros, durante el transcurso del tiempo. Por otra parte los costos iniciales en que se incurre por la *fusión* se erogan una sola vez al efectuarse la misma, esto hace necesario manejar cifras equivalentes expresadas en una misma fecha.

Por ejemplo, si la empresa A tiene un valor actual de \$ 2'500,000 y la empresa B tiene un valor actual de \$1'000,000. La empresa A desea incorporar a la compañía B a través de una *fusión*, haciendo un análisis al departamento de finanzas estima que con motivo de la *fusión* podrán obtenerse ahorros anuales en costos con un valor presente de \$ 550,000, que hay costos incrementales anuales en la empresa A con un valor presente de \$ 50,000 y los costos adicionales por la *fusión* serán de \$ 30,000.

$$VAEI + VACI - CMI = VAER$$

Sustituyendo los valores:

$$VAER = x$$

$$VAEI = 2'500,000 + 1'000,000 = \$3'500,000$$

$$VACI = 550,000 - 50,000 = \$ 500,000$$

$$CMI = 30,000$$

Por lo tanto el valor actual de la empresa resultante es de:

$$3'500,000 + 500,000 - 30,000 = \$ 3'970,000$$

Si se compara esta cantidad con los \$ 3'500,000 que tenían ambas empresas consideradas por separado, se ve que el beneficio neto de la *fusión* fue de \$ 470,000 en favor de los accionistas que posee la empresa resultante.

Ventajas

Las ventajas que puede tener una empresa desde el punto de vista financiero son:

- Tener el control subsecuente de la empresa fusionada, es decir, que no se requiere del voto de los accionistas, sólo en cuestión de comprar acciones suficientes en el mercado abierto.
- La compañía controladora puede estar en situación de obtener el control de la otra empresa mediante una inversión limitada, siempre que no haya un grupo de accionistas que se opongan, esto es que la empresa controladora tendrá un factor de apalancamiento, en el sentido de que pueda controlar activos considerables con poca inversión.
- Las empresas controladoras no pierden su identidad, pueden conservar su imagen local y aprovechar la ventaja de estar situada en su propia localidad. Por ejemplo, menores impuestos de constitución y más simpatía por otra parte del público, esto ocurre particularmente en el caso de operaciones internacionales, cuando la compañía controladora tal vez no tenga muy buena imagen en determinado país mientras que la empresa controlada si la tiene.
- La compañía controladora puede servir para eludir las prohibiciones y restricciones impuestas a la expansión de algunas industrias.

Desventajas

El método de la compañía controladora radica principalmente en las disposiciones adversas destinadas a desalentar la formación de las mismas, siempre que es posible las autoridades reguladoras federales y estatales han utilizado la acción de antimonopolio contra la compañía controladora hasta cierto punto han tenido éxito en vista de lo fácil que resulta separar a dichas compañías e identificar la participación que cada empresa tiene en el mercado.

Existe una restricción indebida del comercio a causa de la "acumulación", o sea la práctica de obtener el control de una empresa con el fin de ahogar la competencia que hacía la compañía controladora, de aumentar los precios y de aumentar las utilidades por la fuerza acumulada del monopolio.

IV.III Legales

Dentro de la Ley General de Sociedades Mercantiles no se define a la *fusión*, sin embargo, en los artículos del 222 al 228, reglamentan las fusiones de sociedades de la siguiente manera:

La *fusión* de varias sociedades deberá ser dedicada por cada una de ellas, en la forma y términos que correspondan según su naturaleza.

Los acuerdos sobre *fusión* se inscribirán en el Registro Público de Comercio y se publicarán en el periódico oficial del domicilio de las sociedades que hayan de fusionarse, cada sociedad deberá publicar su último balance y aquella(s) que dejen de existir, deberán publicar además el sistema establecido para la extinción de su pasivo.

La *fusión* tendrá efecto en el momento de la inscripción, si se pactare el pago de las deudas de las sociedades que hayan de fusionarse, o se constituyere el depósito de su importe en una institución de crédito, o constare el consentimiento de todos los acreedores, a este efecto las deudas a plazo se darán por vencidas.

El certificado en el que se haga constar el depósito, deberá publicarse conforme al artículo 223 LGSM.

Cuando de la *fusión* de varias sociedades haya de resultar una distinta, su constitución se sujetará a los principios que rigen la constitución de la sociedad a cuyo género ha de pertenecer.

Las sociedades que se fusionan, pierden su personalidad jurídica, es decir, toman una nueva personalidad jurídica, dejando de existir como sociedad mercantil. Dentro de la Ley General de Sociedades Mercantiles, puede decirse que ésta más que reglamentar o definir los procedimientos para la *fusión*, tiene el objeto principal de proteger los intereses de terceros en las sociedades que desaparecen con motivo de la *fusión*.

IV.IV. Efectos Corporativos de la *Fusión* de Sociedades⁸⁴

En esta fracción se pretende hacer un breve estudio de aquellos de los principales efectos mercantiles que se producen como consecuencia de la *fusión* de sociedades y que afectan la vida de cada una de las sociedades participantes en ella, dividiéndolos en:

Efectos con relación a la Sociedad.- Incluyéndose en este grupo los efectos que afectan la estructura de las sociedades que intervienen en la *fusión*.

Efectos frente a los Socios.- Analizándose en este grupo aquellos efectos que se producen respecto de cada uno de los integrantes de las sociedades participantes.

Efectos frente a los Acreedores.- Entre estos efectos se agruparán aquellos que producen la *fusión* frente a quienes tienen relación con las sociedades que toman parte en ella.

IV.IV.I Efectos con Relación a la Sociedad⁸⁵

IV.IV.I.I Desaparición de Sociedades⁸⁵

La *fusión* de sociedades presenta como carácter específico la extinción de la persona jurídica y de la ordenación administrativa de una de las compañías que se funden por lo menos.

⁸⁴ José de Jesús Gómez Cotero, *Fusión y escisión de sociedades mercantiles*, Colección ensayos jurídicos, Editorial Themis, 3ª Edición 1995.

⁸⁵ *Idem*.

IV.IV.I.II Disolución de las Fusionadas⁸⁵

Cuando la asamblea de socios delibera la *fusión* con otra sociedad, esta resolución es para las fusionadas un acuerdo de disolución anticipada ya que lleva implícita la modificación de los estatutos sociales en su parte relativa a la duración de la sociedad, porque la extinción del ente se efectúa antes de la fecha señalada para que la disolución de la sociedad tenga lugar; ello subordinado a la época en que el contrato de *fusión* surta efecto.

De lo anterior se puede concluir que la *fusión* trae como consecuencia la disolución de las sociedades fusionadas, situaciones que se verificarán cuando han transcurrido tres meses después de haberse hecho la inscripción de los acuerdos de *fusión*, si no hubo oposición de los acreedores como señala el artículo 224 de la Ley General de Sociedades Mercantiles. Excepcionalmente, la *fusión* produce efectos desde el momento de inscripción en términos del artículo 225 de dicho ordenamiento, cuando se pacta el pago de todas las deudas de la sociedad, se deposita su importe en una institución de crédito o conste el consentimiento de todos los acreedores.

Es importante distinguir dos momentos en la disolución de las sociedades fusionadas; uno es el acuerdo de disolución que va implícito en el acuerdo de *fusión* adoptado por las sociedades fusionadas participantes pero sujeto a condición suspensiva ya que no surte sus efectos sino hasta que se verifican los efectos del contrato de *fusión*; el otro momento es la disolución de éstas, la que tiene lugar una vez que el contrato de *fusión* ha surtido sus efectos y las fusionadas han transmitido su patrimonio a la sociedad que personalice la *fusión*.

IV.IV.I.III Pérdida de la Personalidad Jurídica⁸⁶

La disolución de las sociedades fusionadas trae consigo la pérdida de la personalidad jurídica de éstas, ya que al desaparecer, dejan de ser aptas como sujetos de derechos y obligaciones y pierden los atributos propios de la personalidad.

⁸⁶ José de Jesús Gómez Cotero, *Fusión y escisión de sociedades mercantiles*, Colección ensayos jurídicos, Editorial Themis, 3ª Edición 1995.

IV.IV.I.IV Liquidación Patrimonial⁸⁷

La doctrina actual se inclina por afirmar que en la *fusión* de sociedades hay disolución de algunas de las participantes sin liquidación; así mismo una vez resuelta la disolución e inscrita en el Registro Público de Comercio, se inicia el período de liquidación que implica la terminación de las relaciones jurídicas existentes; durante la liquidación la sociedad continua viviendo, no se libera a los socios de las obligaciones contraídas y a la sociedad le son aplicables todas las normas jurídicas establecidas; sin embargo se encuentra impedida para realizar nuevas operaciones. En cambio, cuando la sociedad delibera su *fusión*, la sociedad puede continuar en el ejercicio de su actividad y realizar operaciones hasta que la *fusión* se efectúe, para evitar así que con la inactividad se contraríen los fines perseguidos por la *fusión*.

IV.IV.I.V Transmisión de Relaciones⁸⁸

Un elemento característico de la *fusión* es la transmisión de los derechos y obligaciones de las sociedades que desaparecen a la que subsiste o nace, no puede haber *fusión* si no se reúnen en uno solo los patrimonios de las sociedades que desaparecen para fusionarse; sólo en el período preparativo existe una pluralidad de empresas y de intereses económicos; una vez que la *fusión* se ha realizado, la pluralidad no existe más; ya que estamos frente a una sola empresa, así el vínculo social que ligaba a la sociedad disuelta con sus miembros y terceros, se constituye entre la sociedad incorporante o nueva y éstos.

La transmisión de los derechos y obligaciones así como de las relaciones de las fusionadas, está regulado por el artículo 224 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, cuando en su tercer párrafo señala:

Artículo 224. -, y la sociedad que subsista o la que resulte de la *fusión*, tomará a su cargo los derechos y las obligaciones de las sociedades extinguidas."

⁸⁷ Idem.

⁸⁸ José de Jesús Gómez Cotero, *Fusión y escisión de sociedades mercantiles*, Colección ensayos jurídicos, Editorial Themis, 3ª Edición 1995.

IV.IV.I.VI Aumento de Capital o Creación de una Nueva Sociedad⁸⁹

La transmisión patrimonial de las sociedades fusionadas puede operar de dos maneras, ya sea mediante un aumento patrimonial o mediante la creación de una nueva sociedad, según se trate de *fusión* por incorporación o de *fusión* por integración.

No presenta ninguna dificultad entender que como consecuencia directa del contrato de *fusión*, en la *fusión* propiamente dicha para que las fusionadas desaparezcan, se requiere el surgimiento de una nueva sociedad que las sustituya; tampoco presenta ningún problema observar que el patrimonio de las fusionantes se incrementa al ser adicionado con el de las fusionadas, en la *fusión* por incorporación.

Cuando en el caso de la *fusión* propiamente dicha surja una nueva sociedad, ésta se constituirá de acuerdo con las disposiciones pertinentes, según la clase de sociedad de que se trate, tal y como lo dispone el artículo 226 de la Ley General de Sociedades Mercantiles cuando establece:

Artículo 226. - "Cuando de la *Fusión* de varias sociedades haya de resultar una distinta, su constitución se sujetará a los principios que rigen la constitución de la sociedad a cuyo género haya de pertenecer."

IV.IV.I.VII Cambio de Títulos⁹⁰

Un efecto característico de la *fusión* lo constituye el cambio de títulos, haciendo consistir este cambio en la entrega de nuevas acciones a los socios de las sociedades que desaparecen. La *fusión* es agrupación de socios pertenecientes a entidades distintas, estableciéndose un vínculo social único entre los miembros de las distintas sociedades fusionadas y este efecto únicamente se constituye entregando a los socios de las sociedades extintas, acciones de la sociedad que personalice la *fusión* de manera que, " la entrega de nuevos títulos es elemento esencial de la *fusión*".

Se considera que el cambio de títulos es la contraprestación por la aportación del activo de la sociedad fusionada, la que supone la creación de nuevos derechos de socio a favor de los miembros de las fusionadas.

⁸⁹ Idem.

⁹⁰ José de Jesús Gómez Cotero, *Fusión y escisión de sociedades mercantiles*, Colección ensayos jurídicos, Editorial Themis, 3ª Edición 1995.

La entrega de acciones presupone necesariamente que se determine el valor de éstas a efecto de saber que número de acciones corresponderá a cada persona de la sociedad que desaparece; para fijar este valor será preciso tomar en cuenta la situación de cada sociedad en la cuál influye considerablemente su posición en el mercado y el monto de su patrimonio, circunstancias que deben ser tomadas en cuenta por las respectivas asambleas que acuerden la *fusión*.

IV.IV.II. Efectos frente a los Socios⁹¹

Como se analizó en el punto anterior, el reconocimiento de la participación de socio en la sociedad que personalice la *fusión*, es uno de los efectos de la *fusión*, lo que necesariamente nos conduce a la adquisición de derechos y obligaciones como socio, cuyo contenido variará en función de la naturaleza jurídica de la sociedad en que tal calidad de socio deberá ser reconocida.

IV.IV.III.1 Derechos de los Socios

Los principales derechos de los socios son:⁹²

		Participación de los beneficios
Patrimoniales	Principales	Cuota de Liquidación
		Transmisión de la calidad de socio
	Accesorios	Obtención de la documentación que acredite su calidad de socio
		Aportación Limitada
		Participación en las asambleas
	Administración	Nombramiento de administradores y representantes
		Información
De Conservación		Denuncia
	Vigilancia	Nombramiento de órganos de vigilancia
		Aprobación de los estados financieros y gestión de administradores y comisario

⁹¹ Idem.

⁹² Rodríguez y Rodríguez Joaquín, Tratado de sociedades mercantiles, México Porrúa 1981.

IV.IV.II.II Derechos Patrimoniales⁹³

Son derechos patrimoniales aquellos de contenido económico que se dan en interés particular y exclusivo del socio y que se ejercen frente a la sociedad; según la participación sea directa o accesoría, distinguiéndose así los derechos patrimoniales principales y accesorios.

IV.IV.II.II.I Participación de los Beneficios⁹⁴

Del grupo de derechos patrimoniales, el de participar en los beneficios es fundamental ya que éste constituye el motivo o fin de cualquier sociedad.

IV.IV.II.II.II Cuota de Liquidación ⁹⁴

Por ser el contrato de la sociedad un contrato de organización cuya consecuencia es la creación de un ente dotado de un patrimonio propio, la aportación de los socios tiene que permanecer formando parte del mismo en tanto que la sociedad dure; transcurrido este plazo y antes en los casos de disolución anticipada, el socio recobra su aportación en su cuantía primitiva, más los beneficios acumulados y las reservas, o en una cuantía menor si la vida de la sociedad no ha sido próspera y venturosa; a ello se denomina cuota de liquidación.

IV.IV.II.II.III Transmisiones de la Calidad de Socio⁹⁴

Es el derecho que permite a los socios ceder su calidad de tal, para recibir como contraprestación por ello una compensación patrimonial adecuada determinada ésta de común acuerdo por el cedente y el cesionario.

IV.IV.II.II.IV Documentación de la Calidad de Socio⁹⁴

El derecho de obtener documentos que acrediten al socio como tal, tiene diferentes alcances en las diversas clases de las sociedades mercantiles, hay algunas de éstas, en las que la calidad de socio, como status, con todos los elementos derivados, se incorpora a un título valor; en los demás casos, la Ley no ha considerado la posibilidad

⁹³ José de Jesús Gómez Cotero, Fusión y escisión de sociedades mercantiles, Colección ensayos jurídicos, Editorial Themis, 3ª Edición 1995.

⁹⁴ José de Jesús Gómez Cotero, Fusión y escisión de sociedades mercantiles, Colección ensayos jurídicos, Editorial Themis, 3ª Edición 1995.

de tal incorporación, en el sentido de que no la autoriza, y aún la desconoce por la propia estructura de las sociedades personalistas.

IV.IV.II.IV.V Aportación Limitada⁹⁴

La aportación del socio a la sociedad es esencial, puesto que constituye el objeto de la obligación que contrae al formar parte de la misma; pero, toda aportación es limitada; es decir, no se entrega a la sociedad más que lo que se convino, en la cantidad y calidad establecidas, con las modalidades pactadas una vez hecha la aportación no puede exigírsele más, ni cosa distinta a la pactada; pero este problema no debe confundirse con el que la responsabilidad suponen conceptos distintos, ya que el primero es una obligación del socio para con la sociedad, la segunda es una situación jurídica del socio frente a los acreedores de la sociedad. La obligación de aportación la sume el socio cuando adquiere esta calidad; simultáneamente queda responsable frente a terceros limitada o ilimitadamente, directa o indirectamente, según la sociedad de que se trate.

En este sentido es conveniente distinguir entre suma de aportación y suma de responsabilidad, se entiende por suma de aportación lo que el socio debe poner para la formación del patrimonio social; se llama suma de responsabilidad el límite por el cual el socio puede ser constreñido a pagar a resultas de las deudas sociales.

IV.IV.II.IV.VI Derechos de Consecución⁹⁵

Son aquellos que se otorgan a los socios como una garantía de la percepción de los beneficios; denominados administrativos a aquellos mediante cuyo ejercicio el socio interviene directamente o indirectamente en la resolución de las actividades administrativas de la sociedad, esto es, en la adopción de los acuerdos requeridos para el cumplimiento de las finalidades sociales. Se llaman de vigilancia, aquellos por los cuales los socios pueden informarse y denunciar las actividades sociales, bien sea en relación directa con la sociedad o bien a través de órganos específicos de vigilancia.

⁹⁵ José de Jesús Gómez Cotero, Fusión y escisión de sociedades mercantiles, Colección ensayos jurídicos, Editorial Themis, 3ª Edición 1995.

IV.IV.II.II.VII Derecho de Participación en las Asambleas⁹⁵

Este derecho permite asistir a las reuniones de los socios para la adopción de acuerdos en la esfera de su competencia; este derecho se descompone en una serie de derechos secundarios como son:

A.- Derecho de convocatoria: Entendido en un doble sentido, el de que la convocatoria se haga en forma que garantice su efectivo conocimiento para los socios, y el de poder convocar la asamblea o junta en determinados casos y circunstancias.

B.- Derecho de redacción del orden del día: Es decir, el de fijar ciertos puntos que han de ser objeto de debate en la junta o asamblea que se celebre.

C.- Derecho de representación: Que equivale al de asistir personalmente o por persona que en su nombre lo haga.

D.- De voto: Es decir, el de contribuir a la formación de la voluntad colectiva mediante la manifestación de propia.

IV.IV.II.II.VIII Derecho de Nombramiento⁹⁶

Toda sociedad mercantil requiere una actividad continua, la asamblea es un órgano discontinuo que sólo excepcionalmente puede reunirse; por eso es indispensable la asistencia de órganos a los que de un modo permanente se les confiere velar por la consecución de las finalidades sociales. El artículo 10 de la Ley General de Sociedades Mercantiles al respecto establece:

Artículo 10

"La representación de toda sociedad mercantil corresponderá a su administrador o administradores, quienes podrán realizar todas las operaciones inherentes al objeto de la sociedad, salvo que expresamente establezcan la ley y el contrato social que deban atribuirse a otro órgano."

⁹⁶ José de Jesús Gómez Cotero, Fusión y escisión de sociedades mercantiles, Colección ensayos jurídicos, Editorial Themis, 3ª Edición 1995.

El derecho de nombramiento supone el de elegir y el de ser elegido, este derecho tendrá uno y otro alcance, según lo que dispongan los estatutos, salvo siempre los derechos especiales que la ley reconoce a los socios.

IV.IV.II.IX Derecho de Vigilancia⁹⁶

La tarea de vigilar la actuación social de los administradores y en general de los órganos de la sociedad de manera que se observe el cumplimiento de sus tareas de un modo adecuado a la consecución de las finalidades sociales corresponde a todos los socios, a algunas minorías, a la asamblea y a algunos órganos especiales.

IV.IV.II.III Obligaciones de los Socios⁹⁶

Así como el status del socio permite gozar a su titular de una serie de derechos, también le obliga a cumplir con ciertas obligaciones, que las principales son tres.

IV.IV.II.III.I Obligaciones de Lealtad⁹⁷

La comunidad de la sociedad descansa en la mutua confianza de los socios, en cuanto cada uno representa un interés que sólo encuentra satisfacción en la medida en que son satisfechos los intereses semejantes de los demás socios.

Esta situación se traduce en la supremacía del interés colectivo sobre el interés de cada socio y, por consiguiente, en la necesidad de que los derechos y poderes que el socio tiene en su calidad de tal, sean ejercidos ante todo en interés de la colectividad; en esto consiste la obligación de lealtad, en ejercer esos derechos y poderes con la vista en el interés colectivo.

Existen una serie de preceptos dentro de la Ley General de Sociedades Mercantiles en que se plasma este principio general de la obligación de lealtad.

Así el artículo 35 establece para la sociedad colectiva, la prohibición a los socios de ejecutar actos que representen una competencia con la actividad social cuando señala:

Artículo 35 LGSM

"Los socios ni por cuenta propia ni por la ajena, podrán dedicarse a negocios del mismo género de los que constituyen el objeto de la sociedad, ni formar parte de sociedades que las realicen, salvo con el consentimiento de los demás socios.

⁹⁷ José de Jesús Gómez Cotero, Fusión y escisión de sociedades mercantiles, Colección ensayos jurídicos, Editorial Themis, 3ª Edición 1995.

En el caso de contravención, la sociedad podrá excluir al infractor, privándolo de los beneficios que le corresponden en ella y exigirle el importe de los daños y perjuicios.

Estos derechos se extinguirán en el plazo de tres meses contados desde el día en que la sociedad tenga conocimiento de la infracción."

Lo mismo se ordena para la sociedad de responsabilidad limitada (Art. 86 LGSM)

Para las sociedades personalistas en el artículo 50 encontramos:

Artículo 50 LGSM

"El contrato de sociedad podrá rescindirse respecto a un socio:

Fracción I.- Por uso de la firma o del capital social para negocios propios.

Fracción IV.- Por comisión de actos fraudulentos o dolosos contra la compañía."

Lo mismo se ordena para la sociedad de responsabilidad limitada (Art. 86 LGSM)

Finalmente respecto de las sociedades anónimas el artículo 196 establece:

Artículo 196

"El accionista que en una operación determinada tenga por cuenta propia o ajena un interés contrario al de la sociedad, deberá abstenerse a toda deliberación relativa a dicha operación..."

IV.IV.II.III.II Subordinación a la Mayoría⁹⁸

Para todas las colectividades es una norma básica la de que la mayoría pueda decidir el destino de la colectividad dentro de ciertos límites; en virtud de la subordinación de los menos a más. La mayoría puede ser de personas o de capitales o combinada, puede ser absoluta o relativa y aun especial si los estatutos así lo ordenan, pero siempre deben respetarse los derechos de terceros, de las minorías y los especiales de los socios.

Las decisiones mayoritarias tomadas de acuerdo con las disposiciones de la Ley y de los estatutos, obligan a los socios conformes y a los disconformes, a los presentes y a los ausentes, ya que de lo contrario la sociedad se desintegraría.

⁹⁸ José de Jesús Gómez Cotero, Fusión y escisión de sociedades mercantiles, Colección ensayos jurídicos, Editorial Themis, 3ª Edición 1995.

IV.IV.II.III.III Derecho de Retiro⁹⁸

Una pregunta que despierta particular interés, es aquella que cuestiona si como consecuencia de la *fusión* de sociedades debe concedérseles el derecho de retiro a los socios disconformes, partiendo de la base que estas personas cuando constituyeron la sociedad o cuando posteriormente entraron a formar parte de ellas, lo hicieron en vista de la situación que entonces regía, aceptando el contrato social vigente y cuando este contrato se modifica como consecuencia de la *fusión* no hay razón para obligarlos a aceptarla.

Nuestra Ley General de Sociedades Mercantiles se refiere al ejercicio del derecho de separación adoptando distintos criterios, así en el caso de sociedades colectivas y en comandita el artículo 34 establece:

Artículo 34

"El contrato social no podrá modificarse sino por consentimiento unánime de los socios, a menos que en el mismo se pacte que pueda acordarse la modificación por la mayoría de ellos. En este caso la minoría tendrá el derecho de separarse de la sociedad."

El acuerdo de *fusión* supone para las fusionadas la modificación de los estatutos, por lo que los socios disconformes pueden impedir la adopción del acuerdo al oponerse al mismo caso de que se requiera mayoría, la minoría opositora tendrá el derecho de separación.

Por lo que se refiere a la sociedad de responsabilidad limitada, el artículo 83 (LGSM) establece:

Artículo 83

"Salvo pacto en contrario, la modificación del contrato social se decidirá por la mayoría de los socios que representen, por lo menos, las tres cuartas partes del capital social, con excepción de los casos de cambio de objeto o de las reglas que determinen un aumento en las obligaciones de los socios en los cuales se requerirá la unanimidad de votos."

Únicamente cuando el acuerdo de *fusión* suponga un cambio de objeto o un aumento de obligaciones, deberá entenderse que el acuerdo requerirá de unanimidad de votos.

Por lo que respecta a la sociedad anónima el artículo 206 (LGSM) permite el derecho de separación en tres casos: Cuando la sociedad cambie de objeto, nacionalidad o se transforme; como se puede observar el texto legal no otorga el derecho de retiro en caso de *fusión* de sociedades, sin embargo, existe una corriente que realiza una interpretación del artículo 206, haciendo una integración total de las normas de la Ley General de Sociedades Mercantiles, entendiendo que el derecho de retiro opera en caso de *fusión* de sociedades cuando traiga como consecuencia el cambio de objeto, nacionalidad o la transformación de la sociedad.

Contraria a esta postura encontramos otra corriente, que considera que aun cuando la *fusión* implique cambios, no existe razón para otorgar el derecho de separación, amén de que este derecho no está expresamente consignado dentro del texto legal.

IV.IV.III Efectos frente a los Acreedores⁹⁹

Para los acreedores el acuerdo de *fusión* puede significar un gravísimo quebranto, por la desaparición de las garantías que el patrimonio de la sociedad implica y por la presencia de los acreedores de la otra sociedad que pueden venir a concurrir con ellos al cobro de sus créditos sobre los mismos bienes.

Con el objeto de evitar perjuicio a los intereses de los acreedores, la Ley General de Sociedades Mercantiles ha regulado diversos requisitos que deben cubrirse para que la *fusión* tenga lugar.

IV.IV.III.I Garantía de Publicidad⁹⁹

El artículo 223 de la Ley General de Sociedades Mercantiles regula la obligación de dar publicidad a algunos de los requisitos necesarios para que la *fusión* tenga lugar, cuando establece:

⁹⁹ José de Jesús Gómez Cotero, *Fusión y escisión de sociedades mercantiles*, Colección ensayos jurídicos, Editorial Themis, 3ª Edición 1995.

Artículo 223

"Los acuerdos sobre la *fusión* se inscribirán en el Registro Público de Comercio y se publicarán en el periódico oficial del domicilio de las sociedades que hayan de fusionarse. Cada sociedad deberá publicar su último balance..."

IV.IV.III.II Derecho de Oposición⁹⁹

El artículo 224 de la Ley General de Sociedades Mercantiles concede a los acreedores que consideren que sus intereses serán afectados, un derecho de oposición, el que quedará sujeto a la libre apreciación judicial que determinará si el ejercicio de este derecho es fundado o no; al efecto dicho ordenamiento establece un plazo de suspensión durante el cual la *fusión* no podrá surtir efectos y una vez transcurrido, si no ha habido oposición, los efectos de la *fusión* se realizan plenamente.

En ocasiones cuando de antemano se sabe que un acreedor no aceptará la *fusión*, se sugiere para evitar este obstáculo, el ofrecer una garantía específica y en caso de que ésta exista, deberá mejorarse aumentando de esta forma las posibilidades de que dicho acreedor consienta la realización de la *fusión*.

El fundamento del derecho de oposición reside en los posibles perjuicios que la *fusión* pudiera ocasionar a los acreedores, ya que éstos contrataron con la sociedad teniendo en cuenta como base de su garantía el patrimonio del ente social que interviene en la relación, su objetivo es el evitar que los acreedores puedan ser perjudicados por la ejecución de la *fusión*. Así los acreedores podrán oponerse a la *fusión* cuando el patrimonio de la absorbente o de la nueva sociedad no alcance a cubrir las deudas porque su pasivo resulte superior a su activo y esta diferencia implique un perjuicio para sus intereses.

IV.V. Laborales

La situación de los trabajadores de las empresas participantes, la situación consecuente de las relaciones individuales y colectivas de trabajo, la determinación de quién continuará con las obligaciones de los trabajadores como son por mencionar algunas: El pago de cuotas al Seguro Social, pago de Infonavit, primas de antigüedad y el reparto de utilidades de los trabajadores; son entre otros, algunos de los efectos de la *fusión* que en esta área pueden llamar la atención.

En la *fusión* los derechos y obligaciones patronales que derivan de la relación de trabajo se transmiten a la empresa que surge o subsiste, Artículo 41 de la Ley Federal de Trabajo.

Artículo 41

La substitución de patrón no afectará las relaciones de trabajo de la empresa o establecimiento. El patrón substituido será solidariamente responsable con el nuevo por las obligaciones derivadas de las relaciones de trabajo y de la Ley, nacidas antes de la fecha de la substitución, hasta por el término de seis meses; concluido éste, subsistirá únicamente la responsabilidad del nuevo patrón.

El término de seis meses a que se refiere el párrafo anterior, se contará a partir de la fecha en que se hubiese dado aviso de la substitución al sindicato o a los trabajadores.

Es necesario avisar al IMSS sobre la empresa que subsiste y la fusionada, a fin de que califique el grado de riesgo, revise el giro de la entidad y determine la prima de riesgo de trabajo.

Artículo 304 A. Son infracciones a esta Ley y a sus reglamentos, los actos u omisiones del patrón o sujeto obligado que se enumeran a continuación:

XVIII. No comunicar al Instituto por escrito sobre el estallamiento de huelga o terminación de la misma; la suspensión; cambio o término de actividades; la clausura; el cambio de nombre o razón social; la *fusión* o escisión;

Artículo 311. Se impondrá sanción de tres meses a tres años de prisión, a los patronos o sus representantes y demás sujetos obligados que:

II. Obtengan un beneficio indebido y no comuniquen al Instituto la suspensión o término de actividades; clausura; cambio de razón social; modificación de salario; actividad; domicilio; sustitución patronal; *fusión* o cualquier otra circunstancia que afecte su registro ante el Instituto y proporcionar al Instituto información falsa respecto de las obligaciones a su cargo, en términos de esta Ley.

IV.VI. Fiscales

En este campo de singular importancia, podemos encontrar situaciones interesantes que afectan a las sociedades participantes como a la *fusión* misma.

A continuación mencionaremos los artículos que tratan diversas disposiciones con relación a la fusión de sociedades:

IV.VI.I Ley del Impuesto sobre la Renta

Artículo 14

Cálculo y plazo de los pagos provisionales

Los contribuyentes efectuarán pagos provisionales mensuales a cuenta del impuesto del ejercicio, a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquél al que corresponda el pago, conforme a las bases que a continuación se señalan:

Cálculo del coeficiente de utilidad

I. Se calculará el coeficiente de utilidad correspondiente al último ejercicio de doce meses por el que se hubiera o debió haberse presentado declaración. Para este efecto, se adicionará la utilidad fiscal o reducirá la pérdida fiscal del ejercicio por el que se calcule el coeficiente, según sea el caso con el importe de la deducción a que se refiere el artículo 220 de esta Ley. El resultado se dividirá entre los ingresos nominales del mismo ejercicio.

Las personas morales que distribuyan anticipos o rendimientos en los términos de la fracción II del artículo 110 de esta Ley, adicionarán a la utilidad fiscal o reducirán de la pérdida fiscal, según corresponda, el monto de los anticipos y rendimientos que, en su caso, hubieran distribuido a sus miembros en los términos de la fracción mencionada, en el ejercicio por el que se calcule el coeficiente.

Tratándose del segundo ejercicio fiscal, el primer pago provisional comprenderá el primero, el segundo y el tercer mes del ejercicio, y se considerará el coeficiente de utilidad fiscal del primer ejercicio, aun cuando no hubiera sido de doce meses.

Cuando en el último ejercicio de doce meses no resulte coeficiente de utilidad conforme a lo dispuesto en esta fracción, se aplicará el correspondiente al último ejercicio de doce meses por el que se tenga dicho coeficiente, sin que ese ejercicio sea anterior en más de cinco años a aquél por el que se deban efectuar los pagos provisionales.

*Pagos provisionales por inicio de operaciones
por fusión de sociedades*

Fracción III. Cuarto párrafo.

Los contribuyentes que inicien operaciones con motivo de una *fusión* de sociedades en la que surja una nueva sociedad, efectuarán, en dicho ejercicio, pagos provisionales a partir del mes en el que ocurra la *fusión*. Para los efectos de lo anterior, el coeficiente de utilidad a que se refiere el primer párrafo de la fracción I de este artículo, se calculará considerando de manera conjunta las utilidades o las pérdidas fiscales, los ingresos y, en su caso, el importe de la deducción a que se refiere el artículo 220 de esta Ley, de las sociedades que se fusionan. En el caso de que las sociedades que se fusionan se encuentren en el primer ejercicio de operación, el coeficiente se calculará utilizando los conceptos señalados correspondientes a dicho ejercicio. Cuando no resulte coeficiente en los términos de este párrafo, se aplicará lo dispuesto en el último párrafo de la fracción I de este artículo, considerando lo señalado en este párrafo.

Artículo 20

Otros ingresos acumulables

Para los efectos de este Título, se consideran ingresos acumulables, además de los señalados en otros artículos de esta Ley, los siguientes:

Ganancia por venta de activos fijos, terrenos u otros

V. La ganancia derivada de la enajenación de activos fijos y terrenos, títulos valor, acciones, partes sociales o certificados de aportación patrimonial emitidos por sociedades nacionales de crédito, así como la ganancia realizada que derive de la *fusión* o escisión de sociedades y la proveniente de reducción de capital o de liquidación de sociedades mercantiles residentes en el extranjero, en las que el contribuyente sea socio o accionista.

Ganancia por reducción de capital o de liquidación

En los casos de reducción de capital o de liquidación, de sociedades mercantiles residentes en el extranjero, la ganancia se determinará conforme a lo dispuesto en la fracción V del artículo 167 de esta Ley.

En los casos de *fusión* o *escisión* de sociedades, no se considerará ingreso acumulable la ganancia derivada de dichos actos, cuando se cumplan los requisitos establecidos en el artículo 14-B del Código Fiscal de la Federación.

Artículo 21

Ganancia por la enajenación de terrenos; títulos valor que representen la propiedad de bienes

Para determinar la ganancia por la enajenación de terrenos, de títulos valor que representen la propiedad de bienes, excepto tratándose de los bienes a que se refiere el primer párrafo de la fracción II del artículo 29 de esta Ley, así como de otros títulos valor cuyos rendimientos no se consideran intereses en los términos del artículo 9o. de la misma, de piezas de oro o de plata que hubieran tenido el carácter de moneda nacional o extranjera y de las piezas denominadas onzas troy, los contribuyentes restarán del ingreso obtenido por su enajenación el monto original de la inversión, el cual se podrá ajustar multiplicándolo por el factor de actualización correspondiente al periodo comprendido desde el mes en el que se realizó la adquisición y hasta el mes inmediato anterior a aquél en el que se realice la enajenación.

El ajuste a que se refiere el párrafo anterior no es aplicable para determinar la ganancia por la enajenación de acciones y certificados de depósito de bienes o de mercancías.

Monto original de la inversión en bienes adquiridos con motivo de fusión o escisión de sociedades

En el caso de bienes adquiridos con motivo de *fusión* o *escisión* de sociedades, se considerará como monto original de la inversión el valor de su adquisición por la sociedad fusionada o escidente y como fecha de adquisición la que les hubiese correspondido a estas últimas.

Artículo 25

Segundo párrafo

Para los efectos del artículo 24 de esta Ley, se considera costo comprobado de adquisición de las acciones emitidas por las sociedades escindidas, el que se derive de calcular el costo promedio por acción que tenían las acciones canjeadas de la

sociedad escidente por cada accionista a la fecha de dicho acto, en los términos del artículo anterior, y como fecha de adquisición la del canje.

Tercer párrafo

El costo comprobado de adquisición de las acciones emitidas por la sociedad fusionante o por la que surja como consecuencia de la *fusión*, será el que se derive de calcular el costo promedio por acción que hubieran tenido las acciones que se canjearon por cada accionista, en los términos del artículo anterior, y la fecha de adquisición será la del canje.

Cuarto párrafo

En el caso de *fusión* o escisión de sociedades, las acciones que adquieran las sociedades fusionantes o las escindidas, como parte de los bienes transmitidos, tendrán como costo comprobado de adquisición el costo promedio por acción que tenían en las sociedades fusionadas o escidentes, al momento de la *fusión* o escisión.

Artículo 32

Conceptos no deducibles

Para los efectos de este Título, no serán deducibles:

Pérdidas que deriven de fusión, reducción de capital o liquidación de sociedades

XVI. Las pérdidas que deriven de *fusión*, de reducción de capital o de liquidación de sociedades, en las que el contribuyente hubiera adquirido acciones, partes sociales o certificados de aportación patrimonial de las sociedades nacionales de crédito.

Artículo 37

Deducción de inversiones

Las inversiones únicamente se podrán deducir mediante la aplicación, en cada ejercicio, de los por cientos máximos autorizados por esta Ley, sobre el monto original de la inversión, con las limitaciones en deducciones que, en su caso, establezca esta Ley. Tratándose de ejercicios irregulares, la deducción correspondiente se efectuará en el por ciento que represente el número de meses completos del ejercicio en los que el bien haya sido utilizado por el contribuyente, respecto de doce meses. Cuando el bien

se comience a utilizar después de iniciado el ejercicio y en el que se termine su deducción, ésta se efectuará con las mismas reglas que se aplican para los ejercicios irregulares.

Conceptos que comprende el monto original de la inversión

El monto original de la inversión comprende, además del precio del bien, los impuestos efectivamente pagados con motivo de la adquisición o importación del mismo a excepción del impuesto al valor agregado, así como las erogaciones por concepto de derechos, cuotas compensatorias, fletes, transportes, acarreos, seguros contra riesgos en la transportación, manejo, comisiones sobre compras y honorarios a agentes aduanales. Tratándose de las inversiones en automóviles el monto original de la inversión también incluye el monto de las inversiones en equipo de blindaje.

Bienes adquiridos con motivo de fusión o escisión

Cuando los bienes se adquieran con motivo de *fusión* o *escisión* de sociedades, se considerará como fecha de adquisición la que le correspondió a la sociedad fusionada o a la escidente.

Aplicación de porcentos menores a los autorizados

El contribuyente podrá aplicar por cientos menores a los autorizados por esta Ley. En este caso, el por ciento elegido será obligatorio y podrá cambiarse, sin exceder del máximo autorizado. Tratándose del segundo y posteriores cambios deberán transcurrir cuando menos cinco años desde el último cambio; cuando el cambio se quiera realizar antes de que transcurra dicho plazo, se deberá cumplir con los requisitos que establezca el Reglamento de esta Ley.

Momento en que empezarán a deducirse las inversiones

Las inversiones empezarán a deducirse, a elección del contribuyente, a partir del ejercicio en que se inicie la utilización de los bienes o desde el ejercicio siguiente. El contribuyente podrá no iniciar la deducción de las inversiones para efectos fiscales, a partir de que se inicien los plazos a que se refiere este párrafo. En este último caso, podrá hacerlo con posterioridad, perdiendo el derecho a deducir las cantidades correspondientes a los ejercicios transcurridos desde que pudo efectuar la deducción

conforme a este artículo y hasta que inicie la misma, calculadas aplicando los porcentajes máximos autorizados por esta Ley.

Deducción por enajenación o baja de inversiones

Cuando el contribuyente enajene los bienes o cuando éstos dejen de ser útiles para obtener los ingresos, deducirá, en el ejercicio en que esto ocurra, la parte aún no deducida. En el caso en que los bienes dejen de ser útiles para obtener los ingresos, el contribuyente deberá mantener sin deducción un peso en sus registros. Lo dispuesto en este párrafo no es aplicable a los casos señalados en el artículo 27 de esta Ley.

El ajuste de la deducción

Los contribuyentes ajustarán la deducción determinada en los términos de los párrafos primero y sexto de este artículo, multiplicándola por el factor de actualización correspondiente al periodo comprendido desde el mes en el que se adquirió el bien y hasta el último mes de la primera mitad del periodo en el que el bien haya sido utilizado durante el ejercicio por el que se efectúe la deducción.

Periodo de meses impares

Cuando sea impar el número de meses comprendidos en el periodo en el que el bien haya sido utilizado en el ejercicio, se considerará como último mes de la primera mitad de dicho periodo el mes inmediato anterior al que corresponda la mitad del periodo.

Artículo 42

La deducción de las inversiones se sujetará a las reglas siguientes:

Bienes adquiridos por fusión o escisión

IV. En los casos de bienes adquiridos por fusión o escisión de sociedades, los valores sujetos a deducción no deberán ser superiores a los valores pendientes de deducir en la sociedad fusionada o escidente, según corresponda.

Artículo 61

Concepto de pérdida fiscal

La pérdida fiscal será la diferencia entre los ingresos acumulables del ejercicio y las deducciones autorizadas por esta Ley, cuando el monto de estas últimas sea mayor que los ingresos.

Disminución de la pérdida en 10 años

La pérdida fiscal ocurrida en un ejercicio podrá disminuirse de la utilidad fiscal de los diez ejercicios siguientes hasta agotarla.

Pérdida del derecho a disminuir pérdidas fiscales

Cuando el contribuyente no disminuya en un ejercicio la pérdida fiscal de ejercicios anteriores, pudiendo haberlo hecho conforme a este artículo, perderá el derecho a hacerlo en los ejercicios posteriores y hasta por la cantidad en la que pudo haberlo efectuado.

Actualización de la pérdida fiscal

Para los efectos de este artículo, el monto de la pérdida fiscal ocurrida en un ejercicio, se actualizará multiplicándolo por el factor de actualización correspondiente al periodo comprendido desde el primer mes de la segunda mitad del ejercicio en el que ocurrió y hasta el último mes del mismo ejercicio. La parte de la pérdida fiscal de ejercicios anteriores ya actualizada pendiente de aplicar contra utilidades fiscales se actualizará multiplicándola por el factor de actualización correspondiente al periodo comprendido desde el mes en el que se actualizó por última vez y hasta el último mes de la primera mitad del ejercicio.

Para los efectos del párrafo anterior, cuando sea impar el número de meses del ejercicio en que ocurrió la pérdida, se considerará como primer mes de la segunda mitad, el mes inmediato posterior al que corresponda la mitad del ejercicio.

No es transmisible la pérdida

El derecho a disminuir las pérdidas fiscales es personal del contribuyente que las sufra y no podrá ser transmitido a otra persona ni como consecuencia de fusión.

Caso de escisión

En el caso de escisión de sociedades, las pérdidas fiscales pendientes de disminuirse de utilidades fiscales, se deberán dividir entre las sociedades escidente y las escindidas, en la proporción en que se divida la suma del valor total de los inventarios y de las cuentas por cobrar relacionadas con las actividades comerciales de la escidente cuando ésta realizaba preponderantemente dichas actividades, o de los activos fijos

cuando la sociedad escidente realizaba preponderantemente otras actividades empresariales. Para determinar la proporción a que se refiere este párrafo, se deberán excluir las inversiones en bienes inmuebles no afectos a la actividad preponderante.

Artículo 62

Pérdidas por fusión o liquidación

No se disminuirá la pérdida fiscal o la parte de ella, que provenga de *fusión* o de liquidación de sociedades, en las que el contribuyente sea socio o accionista.

Artículo 63

Pérdida fiscal en fusión de sociedades

En los casos de *fusión*, la sociedad fusionante sólo podrá disminuir su pérdida fiscal pendiente al momento de la *fusión*, con cargo a la utilidad fiscal correspondiente a la explotación de los mismos giros en los que se produjo la pérdida.

Registros contables, gastos no identificables

La sociedad fusionante que se encuentre en este caso deberá llevar sus registros contables en tal forma que el control de sus pérdidas fiscales en cada giro se pueda ejercer individualmente respecto de cada ejercicio, así como de cada nuevo giro que se incorpore al negocio. Por lo que se refiere a los gastos no identificables, éstos deberán aplicarse en la parte proporcional que representen en función de los ingresos obtenidos propios de la actividad. Esta aplicación deberá hacerse con los mismos criterios para cada ejercicio.

Artículo 71

Aviso para el caso de que una sociedad deje de ser controladora

Cuando una sociedad deje de ser controlada en los términos del artículo 66 de esta Ley, la sociedad controladora deberá presentar aviso ante las autoridades fiscales dentro de los quince días siguientes a la fecha en que ocurra dicho supuesto. En este caso, la sociedad deberá cumplir las obligaciones fiscales del ejercicio en que deje de ser sociedad controlada, en forma individual.

Noveno párrafo

En el caso de *fusión* de sociedades, se considera que existe desincorporación de las sociedades controladas que desaparezcan con motivo de la *fusión*. En el caso de que la sociedad que desaparezca con motivo de la *fusión* sea la sociedad controladora, se considera que existe desconsolidación.

Artículo 78

Dividendos entre sociedades que se consolidan

Los dividendos o utilidades, en efectivo o en bienes, que las sociedades que consolidan se paguen entre sí y que no provengan de la cuenta de utilidad fiscal neta, causarán el impuesto hasta que se enajene la totalidad o parte de las acciones de la sociedad controlada que los pagó, disminuya la participación accionaria en la misma, se desincorpore dicha sociedad o se desconsolide el grupo. Dichos dividendos no incrementarán los saldos de las cuentas de las sociedades que los perciban.

Casos en el que no se causará el impuesto previsto en el párrafo anterior

No se causará el impuesto en los momentos a que se refiere el primer párrafo de este artículo, cuando lo previsto en el mismo se derive de operaciones entre empresas del grupo que consolida, salvo en el caso de desincorporación causado por *fusión* a que se refiere el noveno párrafo del artículo 71 de esta Ley.

Artículo 88

Transmisión de saldo de la cuenta de utilidad fiscal neta por fusión o escisión

El saldo de la cuenta de utilidad fiscal neta deberá transmitirse a otra u otras sociedades en los casos de *fusión* o escisión. En este último caso, dicho saldo se dividirá entre la sociedad escidente y las sociedades escindidas, en la proporción en que se efectúe la partición del capital contable del estado de posición financiera aprobado por la asamblea de accionistas y que haya servido de base para realizar la escisión.

Artículo 89

Las personas morales residentes en México que reduzcan su capital determinarán la utilidad distribuida, conforme a lo siguiente:

Fracción II, párrafo 15

Cuando ocurra una *fusión* o una *escisión*, de sociedades, el saldo de la cuenta de capital de aportación se deberá transmitir a las sociedades que surjan o que subsistan con motivo de dichos actos, según corresponda. En el caso de *fusión* de sociedades, no se tomará en consideración el saldo de la cuenta de capital de aportación de las sociedades fusionadas, en la proporción en la que las acciones de dichas sociedades que sean propiedad de las que subsistan al momento de la *fusión*, representen respecto del total de sus acciones. En el caso de *escisión* de sociedades, dicho saldo se dividirá entre la sociedad escidente y las sociedades escindidas, en la proporción en la que se divida el capital contable del estado de posición financiera aprobado por la asamblea de accionistas y que haya servido de base para realizar la *escisión*.

Párrafo 16

En el caso de *fusión*, cuando subsista la sociedad tenedora de las acciones de la sociedad que desaparece, el saldo de la cuenta de capital de aportación de la sociedad que subsista será el monto que resulte de sumar al saldo de la cuenta de capital de aportación que la sociedad que subsista tenía antes de la *fusión*, el monto del saldo de la cuenta de capital de aportación que corresponda a otros accionistas de la sociedad que desaparezca en la misma fecha, distintos de la sociedad fusionante.

Párrafo 17

Cuando la sociedad que subsista de la *fusión* sea la sociedad cuyas acciones fueron poseídas por una sociedad fusionada, el monto de la cuenta de capital de aportación de la sociedad que subsista será el que tenía la sociedad fusionada antes de la *fusión*, adicionado con el monto que resulte de multiplicar el saldo de la cuenta de capital de aportación que tenía la sociedad fusionante antes de la *fusión*, por la participación accionaria que tenían en dicha sociedad y en la misma fecha otros accionistas distintos de la sociedad fusionada.

Párrafo 18

Cuando una persona moral hubiera aumentado su capital dentro de un periodo de dos años anterior a la fecha en la que se efectúe la reducción del mismo y ésta dé

origen a la cancelación de acciones o a la disminución del valor de las acciones, dicha persona moral calculará la ganancia que hubiera correspondido a los tenedores de las mismas de haberlas enajenado, conforme al artículo 24 de esta Ley, considerando para estos efectos como ingreso obtenido por acción el reembolso por acción. Cuando la persona moral se fusione dentro del plazo de dos años antes referido y posteriormente la persona moral que subsista o surja con motivo de la fusión reduzca su capital dando origen a la cancelación de acciones o a la disminución del valor de las acciones, la sociedad referida calculará la ganancia que hubiera correspondido a los tenedores de las acciones de haberlas enajenado, conforme al artículo antes citado. En el caso de que esta ganancia resulte mayor que la utilidad distribuida determinada conforme a las fracciones I y II de este artículo, dicha ganancia se considerará como utilidad distribuida para los efectos de este precepto.

Artículo 109

No se pagará el impuesto sobre la renta por la obtención de los siguientes ingresos:

Jubilación, pensiones, haberes de retiro, pensiones vitalicias y otras

III.- Las jubilaciones, pensiones, haberes de retiro, así como las pensiones vitalicias u otras formas de retiro, provenientes de la subcuenta del seguro de retiro o de la subcuenta de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, previstas en la Ley del Seguro Social y las provenientes de la cuenta individual del sistema de ahorro para el retiro prevista en la Ley del Instituto de Seguridad y LISR/Ley del Impuesto Sobre la Renta Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, en los casos de invalidez, incapacidad, cesantía, vejez, retiro y muerte, cuyo monto diario no exceda de nueve veces el salario mínimo general del área geográfica del contribuyente.

Por el excedente se pagará el impuesto en los términos de este Título.

Retención sobre el excedente de las pensiones y haberes de retiro

Para aplicar la exención sobre los conceptos a que se refiere esta fracción, se deberá considerar la totalidad de las pensiones y de los haberes de retiro pagados al trabajador a que se refiere la misma, independientemente de quien los pague. Sobre el excedente se deberá efectuar la retención en los términos que al efecto establezca el Reglamento de esta Ley.

Primas de antigüedad, retiro e indemnización

X.- Los que obtengan las personas que han estado sujetas a una relación laboral en el momento de su separación, por concepto de primas de antigüedad, retiro e indemnizaciones u otros pagos, así como los obtenidos con cargo a la subcuenta del seguro de retiro o a la subcuenta de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, previstas en la Ley del Seguro Social y los que obtengan los trabajadores al servicio del Estado con cargo a la cuenta individual del sistema de ahorro para el retiro, prevista en la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, hasta por el equivalente a noventa veces el salario mínimo general del área geográfica del contribuyente por cada año de servicio o de contribución en el caso de la subcuenta del seguro de retiro, de la subcuenta de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez o de la cuenta individual del sistema de ahorro para el retiro. Los años de servicio serán los que se hubieran considerado para el cálculo de los conceptos mencionados. Toda fracción de más de seis meses se considerará un año completo. Por el excedente se pagará el impuesto en los términos de este Título.

Fracción XXVI, cuarto párrafo

En los casos de fusión o de escisión de sociedades, no será aplicable la exención prevista en esta fracción por las acciones que se enajenen y que se hayan obtenido del canje efectuado de las acciones de las sociedades fusionadas o escidente si las acciones de estas últimas sociedades no cumplan las condiciones que establece el primer párrafo de esta fracción.

Artículo 118

Obligaciones de los patrones

Quienes hagan pagos por los conceptos a que se refiere este Capítulo, tendrán las siguientes obligaciones:

Presentar declaración informativa

V.- Presentar, ante las oficinas autorizadas a más tardar el 15 de febrero de cada año, declaración proporcionando información sobre las personas a las que les haya entregado cantidades en efectivo por concepto del crédito al salario en el año de

calendario anterior, conforme a las reglas generales que al efecto expida el Servicio de Administración Tributaria.

Asimismo, quienes hagan pagos por los conceptos a que se refiere este Capítulo, deberán presentar, a más tardar el 15 de febrero de cada año, declaración proporcionando información sobre las personas a las que les hayan efectuado dichos pagos, en la forma oficial que al efecto publique la autoridad fiscal. La información contenida en las constancias que se expidan de conformidad con la fracción IV de este artículo, se incorporará en la misma declaración.

Constancia de viáticos

VII. Proporcionar a más tardar el 15 de febrero de cada año, a las personas a quienes les hubieran prestado servicios personales subordinados, constancia del monto total de los viáticos pagados en el año de calendario de que se trate, por los que se aplicó lo dispuesto en el artículo 109, fracción XIII de esta Ley.

Plazo para presentar declaración de la sociedad fusionada o liquidada

En los casos en que una sociedad sea fusionada o entre en liquidación, así como cuando una sociedad desaparezca con motivo de una escisión o fusión, la declaración que debe presentarse conforme a lo previsto en la fracción V de este artículo, se efectuará dentro del mes siguiente a aquél en el que se termine anticipadamente el ejercicio.

Quedan exceptuados de las obligaciones señaladas en este artículo y en el siguiente, los organismos internacionales cuando así lo establezcan los tratados o convenios respectivos, y los estados extranjeros.

Artículo 146

Ingresos por enajenación de bienes

Se consideran ingresos por enajenación de bienes, los que deriven de los casos previstos en el Código Fiscal de la Federación.

Permuta

En los casos de permuta se considerará que hay dos enajenaciones.

Ingreso por contraprestación o por avalúo

Se considerará como ingreso el monto de la contraprestación obtenida, inclusive en crédito, con motivo de la enajenación; cuando por la naturaleza de la transmisión no haya contraprestación, se atenderá al valor de avalúo practicado por persona autorizada por las autoridades fiscales.

Conceptos que no se consideran ingresos

No se considerarán ingresos por enajenación, los que deriven de la transmisión de propiedad de bienes por causa de muerte, donación o fusión de sociedades ni los que deriven de la enajenación de bonos, de valores y de otros títulos de crédito, siempre que el ingreso por la enajenación se considere interés en los términos del artículo 9o. de esta Ley.

Artículo 150

Costo de adquisición de los bienes

El costo de adquisición será igual a la contraprestación que se haya pagado para adquirir el bien, sin incluir los intereses ni las erogaciones a que se refiere el artículo anterior; cuando el bien se hubiese adquirido a título gratuito o por fusión o escisión de sociedades, se estará a lo dispuesto por el artículo 152 de esta Ley.

Artículo 152

Costo de adquisición de bienes adquiridos por herencia, legado o donación

Tratándose de bienes adquiridos por herencia, legado o donación, se considerará como costo de adquisición o como costo promedio por acción, según corresponda, el que haya pagado el autor de la sucesión o el donante, y como fecha de adquisición, la que hubiere correspondido a estos últimos. Cuando a su vez el autor de la sucesión o el donante hubieran adquirido dichos bienes a título gratuito, se aplicará la misma regla. Tratándose de la donación por la que se haya pagado el impuesto sobre la renta, se considerará como costo de adquisición o como costo promedio por acción, según corresponda, el valor de avalúo que haya servido para calcular dicho impuesto y como fecha de adquisición aquella en que se pagó el impuesto mencionado.

Costo comprobado en caso de fusión o escisión en caso de sociedades

En el caso de *fusión* o *escisión* de sociedades, se considerará como costo comprobado de adquisición de las acciones emitidas como consecuencia de la *fusión* o la *escisión*, según corresponda, el costo promedio por acción que en los términos del artículo 25 de esta Ley correspondió a las acciones de las sociedades fusionadas o escidente, al momento de la *fusión* o *escisión*.

IV.VI.II Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta

Artículo 269.

Para los efectos del último párrafo del artículo 190 de la Ley, el residente en el extranjero que enajene acciones emitidas por una sociedad residente en México, deberá presentar aviso ante la autoridad fiscal, dentro del mes anterior al que se efectúe dicha enajenación, en el que se informe sobre la reorganización, reestructura, fusión, escisión u operación similar que va a llevar a cabo.

En los casos de reorganización o reestructura, así como de fusión, escisión u operación similar que sean parte de dichas reestructuraciones o reorganizaciones, se deberá anexar al citado aviso, la documentación a la que se refieren las fracciones I, II y III del artículo 262 de este Reglamento. Tratándose de fusiones o escisiones u operaciones similares que no impliquen una reestructuración o reorganización, únicamente se deberá anexar la documentación a que se refiere la fracción III del artículo citado.

Artículo 277.

Para los efectos del artículo 216-Bis. de la Ley, las empresas maquiladoras, podrán aplicar contra el impuesto del ejercicio causado correspondiente a su utilidad fiscal, un crédito fiscal por el equivalente al monto del impuesto que dejarían de pagar si aplicaran la deducción inmediata de las inversiones en bienes nuevos de activo fijo, incluso cuando éstos se utilicen dentro de las áreas metropolitanas y de influencia del Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey, conforme a lo siguiente:

III.

Cuando las empresas maquiladoras que hayan optado por aplicar el crédito fiscal a que se refiere este artículo, se liquiden, se fusionen o se escindan, en ejercicios fiscales posteriores a aquel en el que hayan aplicado el crédito fiscal al que se refiere este

artículo, no se apeguen a lo dispuesto por el artículo 216-Bis. de la Ley, o enajenen el activo fijo por el que hayan diferido el impuesto conforme a este artículo, deberán adicionar al impuesto causado correspondiente a su utilidad fiscal en el ejercicio en el que se dé cualquiera de los supuestos mencionados, el monto que se obtenga conforme a lo siguiente:

Lo dispuesto en esta fracción no será aplicable en los casos de fusión o escisión, siempre que las empresas que subsistan o surjan con motivo de dichos actos continúen aplicando lo dispuesto en el artículo 216-Bis. de la Ley y en el presente artículo. En el caso de escisión de sociedades los montos pendientes de adicionar al impuesto del ejercicio se transferirán a la sociedad escidente y a las que surjan con motivo de la escisión, en la proporción en la que se distribuyan los activos fijos entre dichas sociedades.

IV.VI.III Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios

Artículo 4º

Pago del impuesto y acreditamiento

Los contribuyentes a que se refiere esta Ley, pagarán el impuesto a su cargo, sin que proceda acreditamiento alguno contra dicho pago, salvo en los supuestos a que se refiere el siguiente párrafo.

Requisitos del impuesto acreditable

Para que sea acreditable el impuesto especial sobre producción y servicios en términos de los párrafos que anteceden, deberán reunirse los siguientes requisitos:

V.- Que el impuesto que le haya sido trasladado al contribuyente y que éste pretenda acreditar, haya sido efectivamente pagado a quien efectuó dicho traslado.

El derecho al acreditamiento es personal para los contribuyentes de este impuesto y no podrá ser transmitido por acto entre vivos, excepto tratándose de fusión de sociedades mercantiles.

IV.VI.IV Código Fiscal de la Federación

Ejercicios fiscales

Artículo 11

Cuando las leyes fiscales establezcan que las contribuciones se calcularán por ejercicios fiscales, éstos coincidirán con el año de calendario. Cuando las personas morales inicien sus actividades con posterioridad al 1o. de enero, en dicho año el ejercicio fiscal será irregular, debiendo iniciarse el día en que comiencen actividades y terminarse el 31 de diciembre del año de que se trate.

Liquidación, fusión o escisión. Ejercicio fiscal

En los casos en que una sociedad entre en liquidación, sea fusionada o se escinda, siempre que la sociedad escidente desaparezca, el ejercicio fiscal terminará anticipadamente en la fecha en que entre en liquidación, sea fusionada o se escinda, respectivamente. En el primer caso, se considerará que habrá un ejercicio por todo el tiempo en que la sociedad esté en liquidación.

Artículo 14

Enajenación de bienes

Se entiende por enajenación de bienes:

Transmisión de propiedad

I.- Toda transmisión de propiedad, aun en la que el enajenante se reserva el dominio del bien enajenado, con excepción de los actos de *fusión* o *escisión* a que se refiere el artículo 14-A.

Artículo 14-A.- Se entiende que no hay enajenación en los siguientes casos:

Casos de no enajenación

Fusión

II.- En *fusión*, siempre que la sociedad que subsista o la que surja con motivo de la *fusión*, presente las declaraciones de impuestos del ejercicio y las informativas que en los términos establecidos por las leyes fiscales les correspondan a la sociedad o sociedades fusionadas correspondientes al ejercicio que terminó por *fusión* y se

presente ante la autoridad fiscal el aviso establecido en los términos del Reglamento de este Código.

Préstamo de títulos o valores

III.- En las operaciones de préstamos de títulos o valores por la entrega de los bienes prestados al prestatario y por la restitución de los mismos al prestamista, siempre que efectivamente se restituyan los bienes a más tardar al vencimiento de la operación y las mismas se realicen de conformidad con las reglas generales que al efecto expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Desaparición de la escidente

En los casos de *fusión* o *escisión* de sociedades, cuando la sociedad escidente desaparezca, la sociedad que subsista, la que surja con motivo de la *fusión* o la escindida que se designe, deberá presentar las declaraciones del ejercicio y las demás declaraciones informativas de la escidente o de las fusionadas que desaparezcan, correspondientes al ejercicio que terminó por *fusión* o *escisión*, y enterar los impuestos correspondientes o, en su caso, solicitar por la empresa que desaparezca la devolución de los saldos a favor de esta última que resulten, siempre que se cumplan los requisitos que mediante reglas de carácter general establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Declaración del ejercicio

En las declaraciones del ejercicio a que se refieren la fracción II y el párrafo anterior, correspondiente a la fusionada o a la escidente que desaparezcan, se deberán considerar todos los ingresos acumulables y las deducciones autorizadas, el importe total de los actos o actividades gravados y exentos y de los acreditamientos, el valor de todos sus activos o deudas, según corresponda, que la misma tuvo desde el inicio del ejercicio y hasta el día de su desaparición. En este caso, se considerará como fecha de terminación del ejercicio aquella que corresponda a la *fusión* o *escisión*.

Lo dispuesto en las fracciones I y II de este artículo sólo se aplicará tratándose de *escisión* o *fusión* de sociedades constituidas de conformidad con las leyes mexicanas.

En el caso de incumplimiento de cualquiera de los requisitos establecidos en este artículo, la enajenación se entenderá realizada en el momento en que ocurrió la

escisión o la *fusión* o se realizaron las operaciones de préstamo de títulos o valores, según se trate.

Artículo 27

Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes

Las personas morales, así como las personas físicas que deban presentar declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes por las actividades que realicen, deberán solicitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y proporcionar la información relacionada con su identidad, su domicilio y en general sobre su situación fiscal, mediante los avisos que se establecen en el Reglamento de este Código.

Inscripción en el RFC de los socios y acciones. Casos de excepción

Asimismo, deberán solicitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes y presentar los avisos que señale el reglamento de este Código, los socios y accionistas de las personas morales a que se refiere el párrafo anterior, salvo los miembros de las personas morales no contribuyentes a que se refiere el Título III de la Ley del Impuesto sobre la Renta, así como las personas que hubiesen adquirido sus acciones a través de mercados reconocidos o de amplia bursatilidad y dichas acciones se consideren colocadas entre el gran público inversionista, siempre que, en este último supuesto, el socio o accionista no hubiere solicitado su registro en el libro de socios y accionistas.

Registro del RFC de los socios o accionistas en el libro respectivo

Las personas morales cuyos socios o accionistas deban inscribirse conforme al párrafo anterior, anotarán en el libro de socios y accionistas la Clave del Registro Federal de Contribuyentes de cada socio y accionista y, en cada acta de asamblea, la clave de los socios o accionistas que concurran a la misma. Para ello, la persona moral se cerciorará de que el registro proporcionado por el socio o accionista concuerde con el que aparece en la cédula respectiva.

Obligaciones del asociante

Tratándose de contratos de asociación en participación, el asociado y el asociante tendrán las obligaciones a que se refiere el primer párrafo de este artículo. El asociante deberá hacerlo por cada contrato en el cual tenga tal calidad.

No obligación de solicitar inscripción en el RFC de socios, accionistas o asociados residentes en el extranjero

No estarán obligados a solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes los socios o accionistas residentes en el extranjero de personas morales residentes en México, así como los asociados residentes en el extranjero de asociaciones en participación, siempre que la persona moral o el asociante, residentes en México, presente ante las autoridades fiscales dentro de los tres primeros meses siguientes al cierre de cada ejercicio, una relación de los socios, accionistas o asociados, residentes en el extranjero, en la que se indique su domicilio, residencia fiscal y número de identificación fiscal.

Inscripción de trabajadores en el Registro Federal de Contribuyentes

Las personas que hagan los pagos a que se refiere el Capítulo I del Título IV de la Ley del Impuesto sobre la Renta, deberán solicitar la inscripción de los contribuyentes a los que hagan dichos pagos, para tal efecto éstos deberán proporcionarles los datos necesarios.

Solicitud de inscripción en el RFC de residentes en el extranjero sin establecimiento permanente o base fija en el país

Las personas físicas y morales residentes en el extranjero sin establecimiento permanente o base fija en el país, que no se ubiquen en los supuestos previstos en el presente artículo, podrán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes, proporcionando su número de identificación fiscal, cuando tengan obligación de contar con éste en el país en que residan, así como la información a que se refiere el primer párrafo de este artículo, en los términos y para los fines que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general, sin que dicha inscripción les otorgue la posibilidad de solicitar la devolución de contribuciones.

Comprobación de la inscripción, liquidación o cancelación de personas morales ante fedatarios públicos

Los fedatarios públicos exigirán a los otorgantes de las escrituras públicas en que se haga constar actas constitutivas, de *fusión*, escisión o de liquidación de personas morales, que comprueben dentro del mes siguiente a la firma que han presentado solicitud de inscripción, o aviso de liquidación o de cancelación, según sea el caso, en el Registro Federal de Contribuyentes, de la persona moral de que se trate, debiendo asentar en su protocolo la fecha de su presentación; en caso contrario, el fedatario deberá informar de dicha omisión a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dentro del mes siguiente a la autorización de la escritura.

Obligación de asentar el RFC en las escrituras públicas en que consten actos de asamblea

Asimismo, los fedatarios públicos deberán asentar en las escrituras públicas en que hagan constar actas constitutivas y demás actas de asamblea de personas morales cuyos socios o accionistas deban solicitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes, la clave correspondiente a cada socio o accionista o, en su caso, verificar que dicha clave aparezca en los documentos señalados. Para ello, se cerciorarán de que dicha clave concuerde con la cédula respectiva.

Clave del Registro Federal de Contribuyentes. Conservación de la documentación

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público llevará el Registro Federal de Contribuyentes basándose en los datos que las personas le proporcionen de conformidad con este artículo y en los que la propia Secretaría obtenga por cualquier otro medio; asimismo asignará la clave que corresponda a cada persona inscrita, quien deberá citarla en todo documento que presente ante las autoridades fiscales y jurisdiccionales, cuando en este último caso se trate de asuntos en que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sea parte. Las personas inscritas deberán conservar en su domicilio la documentación comprobatoria de haber cumplido con las obligaciones que establecen este artículo y el Reglamento de este Código.

Cédula de identificación fiscal

La clave a que se refiere el párrafo que antecede se dará a conocer a través de un documento que se denominará cédula de identificación fiscal, la cual deberá

contener las características que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general.

Avisos de establecimientos o locales

Tratándose de establecimientos, sucursales, locales, puestos fijos o semifijos, para la realización de actividades empresariales, de lugares en donde se almacenen mercancías o de locales que se utilicen como base fija para el desempeño de servicios personales independientes, los contribuyentes deberán presentar aviso de apertura o cierre de dichos lugares en la forma que al efecto apruebe la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y conservar en los lugares citados el aviso de apertura, debiendo exhibirlo a las autoridades fiscales cuando éstas lo soliciten.

Inscripción y avisos extemporáneos

La solicitud o los avisos a que se refiere el primer párrafo de este artículo que se presenten en forma extemporánea, surtirán sus efectos a partir de la fecha en que sean presentados.

Artículo 32-A

Personas obligadas a dictaminar estados financieros por contador público

Las personas físicas con actividades empresariales y las personas morales que se encuentran en alguno de los supuestos de las siguientes fracciones, están obligadas a dictaminar, en los términos del artículo 52 del Código Fiscal de la Federación, sus estados financieros por contador público autorizado.

Sociedades que se fusionen o escindan

III.- Las que se fusionen, por el ejercicio en que ocurra dicho acto. La persona moral que subsista o que surja con motivo de la *fusión*, se deberá dictaminar además por el ejercicio siguiente. La escidente y las escindidas, por el ejercicio fiscal en que ocurra la escisión y por el siguiente. Lo anterior no será aplicable a la escidente cuando ésta desaparezca con motivo de la escisión, salvo por el ejercicio en que ocurrió la escisión.

Obligación de dictaminar en caso de liquidación

En los casos de liquidación, tendrán la obligación de hacer dictaminar sus estados financieros del período de liquidación los contribuyentes que en el ejercicio regular

inmediato anterior al periodo de liquidación hubieran estado obligados a hacer dictaminar sus estados financieros.

Artículo 79

Infracciones relacionadas con el Registro Federal de Contribuyentes

Son infracciones relacionadas con el Registro Federal de Contribuyentes las siguientes:

Autorización ilegal de actas constitutivas de fusión, escisión y liquidación

V.- Autorizar actas constitutivas, de fusión, escisión o liquidación de personas morales, sin cumplir lo dispuesto por el artículo 27 de este Código.

IV.VI.V Reglamento del Código Fiscal de la Federación

Artículo 5o-A

Avisos por escisión y fusión de sociedades

Para los efectos de las fracciones I y II del artículo 14-A del Código, se deberán presentar los siguientes avisos:

Plazo para presentar aviso de fusión y datos que debe contener

II.- De fusión de sociedades, el cual será presentado por la sociedad que surja o subsista. Este aviso deberá presentarse dentro del mes siguiente a la fecha en que se llevó a cabo dicho acto y deberá contener la denominación o razón social de las sociedades que se fusionan y la fecha en que se realizó la fusión.

Escisión y fusión de sociedades. Casos en los que no se incumple con el requisito de permanencia accionaria

ARTÍCULO 5o-B

Para los efectos del primer párrafo de las fracciones I y II del artículo 14-A del Código, no se incumple con el requisito de permanencia accionaria en los periodos a que se refieren dichas fracciones cuando exista transmisión de propiedad de acciones por causa de muerte o por adjudicación judicial.

Artículo 23

Aviso de cancelación en el RFC

El aviso de cancelación del Registro Federal de Contribuyentes a que se refiere la fracción V del artículo 14 de este Reglamento, deberá presentarse conforme a las siguientes reglas:

Aviso de cancelación por personas morales

I.- Los contribuyentes del impuesto sobre la renta en los términos del Título II o II-A de la Ley de la materia, deberán presentar el aviso conjuntamente con la declaración final de la liquidación total del activo del negocio señalado en el artículo 11 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Fusión de sociedades. Aviso de cancelación en el RFC

En los casos de *fusión* de sociedades la que subsista o resulte de la *fusión* presentará el aviso por las sociedades que desaparezcan, junto con la última declaración a que se refiere la fracción VIII del artículo 58 de la Ley del Impuesto sobre la Renta; la sociedad acompañará constancia de que la *fusión* ha quedado inscrita en el registro público correspondiente de la entidad federativa de que se trate.

Artículo 49

Plazo y forma de presentación del dictamen en discos magnéticos

Los contribuyentes obligados a dictaminar sus estados financieros, así como los contribuyentes que opten por hacerlo, deberán presentar la documentación a que se refiere el artículo 50 de este Reglamento, por sí mismos o por conducto del contador público registrado que haya elaborado el dictamen. Dicha presentación deberá efectuarse mediante el envío de documentos digitales a más tardar durante el mes de mayo del año inmediato posterior a la terminación del ejercicio fiscal de que se trate, de conformidad con las reglas de carácter general que emita el Servicio de Administración Tributaria y cumpliendo con los requisitos que en dichas reglas se establezcan. Tanto los contribuyentes como el contador público registrado deberán incorporar en los documentos digitales mencionados sus firmas digitales, de conformidad con las reglas de carácter general que establezca el Servicio de

Administración Tributaria. Dicha presentación se efectuará mediante su envío a la dirección electrónica que en dichas reglas se señale. Los contribuyentes y el contador público registrado recibirán el acuse de recibo con sello digital en forma inmediata a la recepción por el Servicio de Administración Tributaria, previa validación que dicho órgano realice de la documentación a que se refiere este párrafo.

Los contribuyentes que presenten el dictamen durante el mes de mayo deberán realizar dicha presentación en las fechas que les correspondan de conformidad con el calendario que mediante reglas de carácter general emita el Servicio de Administración Tributaria a más tardar el 15 de abril del año en que deba efectuarse la presentación.

Tratándose de sociedades controladoras que hubieren obtenido autorización para dictaminar su resultado fiscal consolidado, la documentación a que se refiere el primer párrafo de este artículo, deberá presentarse a más tardar el 12 de junio del año inmediato posterior a la terminación del ejercicio fiscal de que se trate.

Cuando los contribuyentes estén obligados a presentar el dictamen de sus estados financieros con motivo de la liquidación de una sociedad, dicho dictamen se podrá presentar tanto por el ejercicio comprendido entre el 1 de enero del año de calendario en que ocurra la liquidación y la fecha en que se presente el aviso de liquidación, así como por el ejercicio en que la sociedad esté en liquidación. El dictamen de referencia deberá presentarse dentro de los tres meses siguientes a la presentación de la declaración que con motivo de la liquidación deba elaborarse para los efectos del impuesto sobre la renta.

La presentación del dictamen y los documentos citados fuera de los plazos que prevé este Reglamento, no surtirá efecto legal alguno.

Artículo 50

Contenido y forma de presentación del dictamen

Los contribuyentes a que se refiere el artículo anterior, deberán presentar lo siguiente:

Carta de presentación

I.- Carta de presentación del dictamen.

Dictamen e informe

II.- Dictamen e informe sobre la revisión de la situación fiscal del contribuyente.

Hoja electrónica de cálculo y datos del cuestionario de autoevaluación

III.- Hoja electrónica de cálculo o sistema desarrollado para este objeto que contenga la información sobre los estados financieros básicos respecto de los cuales emite su dictamen, y los datos del cuestionario de autoevaluación inicial incluidos en las reglas de carácter general que para tal efecto expida la Secretaría, así como lo siguiente:

Estados financieros básicos y notas

a) Estados financieros básicos y las notas relativas a los mismos, en base a lo siguiente:

1. Estado de posición financiera.
2. Estado de resultados.
3. Estado de variaciones de capital contable.
4. Estado de cambios en la situación financiera en base a efectivo.

Comparativo por subcuentas

b) Análisis comparativo por subcuentas de los gastos de fabricación, de administración, de ventas, financieros y otros.

Análisis de contribuciones

c) Análisis de contribuciones a cargo del contribuyente o por pagar al cierre del ejercicio o en su carácter de retenedor, incluyendo pagos provisionales, manifestadas bajo protesta de decir verdad. En el caso de contribuyentes personas físicas con actividad empresarial, deberán mencionarse las contribuciones causadas por su realización, así como las contribuciones provenientes de ingresos distintos de dicha actividad, informando expresamente si se obtuvieron otros ingresos, de tal manera que se muestre la contribución definitiva por impuesto sobre la renta.

Conciliación entre el resultado contable y fiscal para ISR

d) Conciliación entre el resultado contable y fiscal para efectos del impuesto sobre la renta.

Conciliación entre ingresos para ISR, IVA, IEPS

e) Conciliación entre los ingresos dictaminados y declarados para efectos del impuesto sobre la renta, impuesto al valor agregado e impuesto especial sobre producción y servicios.

Conciliación de registros contables de IVA

f) Conciliación de registros contables con la declaración del ejercicio y con las cifras dictaminadas respecto del impuesto al valor agregado.

Comercio Exterior

g) Análisis de operaciones de comercio exterior.

Consolidación fiscal

h) En el caso de dictamen de consolidación fiscal, informe y análisis de operaciones realizadas entre controladora y controladas y empresas relacionadas que no consoliden.

Artículo 51

Requisitos del contenido y forma de presentación del dictamen

La información a que se refiere el artículo anterior, deberá reunir los siguientes requisitos:

Texto del dictamen apegado al de agrupaciones u organismos profesionales reconocidos

I.- El texto del dictamen relativo a los estados financieros, deberá apearse a alguno de los que haya adoptado la agrupación u organismo profesional de contadores públicos reconocido por la Dirección General de Profesiones de la Secretaría de Educación Pública, al que esté afiliado el contador público que lo emita, debiendo señalar éste el número que le corresponda en el registro a que se refiere la fracción I del artículo 52 del Código.

Estados financieros comparativos

II.- Los estados financieros básicos, incluyendo sus notas, examinados por el contador público registrado, respecto de los cuales emita su dictamen deberán presentarse en forma comparativa con el ejercicio inmediato anterior, expresadas sus cifras en miles

de pesos. En los casos de dictamen para efectos de consolidación fiscal, tanto para la empresa que consolida como para las consolidadas, las cifras deberán presentarse en millones de pesos.

Requisitos de la información complementaria

III.- La información a que se refiere la fracción III del artículo 50 de este Reglamento, deberá expresarse en miles de pesos y deberá contener los índices numéricos y conceptos respectivos en base a las reglas generales que al efecto expida la Secretaría y sujetarse a lo siguiente:

Análisis comparativos por subcuentas de gastos

a) Los análisis comparativos por subcuentas de los gastos de fabricación, administración, venta, financieros y otros se referirán a los dos últimos ejercicios fiscales.

Datos de la relación de contribuciones

b) La relación de contribuciones a cargo del contribuyente o en su carácter de retenedor deberá contener:

1. La descripción de bases, tasas, tarifas o cuotas causadas y el entero de contribuciones, detallando las diferencias determinadas, en su caso, en cuanto a cada uno de estos conceptos.
 2. Se declarará bajo protesta de decir verdad que la relación incluye todas las contribuciones federales a que está obligado; que las únicas obligaciones solidarias como retenedor de contribuciones federales son las incluidas; que en el ejercicio surtieron efectos las autorizaciones, subsidios, estímulos o exenciones que se describen o bien, la mención expresa de que no hubo.
 3. En cuanto al pago del impuesto sobre la renta, deberá mencionarse cualquier compensación o acreditamiento efectuado, así como la determinación del componente inflacionario de los créditos y de las deudas.
 4. Respecto del impuesto al valor agregado, se deberá incluir la determinación del impuesto causado, así como del acreditable del ejercicio a las tasas aplicables. Asimismo, mostrará la determinación de las reglas de prorrateo en los casos de actos o actividades por los que no se deba pagar el impuesto.
-

5. En relación al impuesto especial sobre producción y servicios, también se deberá incluir la determinación del impuesto causado, así como del acreditable del ejercicio a las tasas aplicables.

6. En cuanto al impuesto al activo se presentará análisis de la determinación de dicho impuesto.

7. En relación a los impuestos al comercio exterior, se mostrará el importe anual causado y pagado.

8. En cuanto a otras contribuciones federales que se causen por ejercicio, así como respecto de las aportaciones de seguridad social, se mostrará la integración con cifras aplicables de los anexos de gastos que incluyen dichas cuotas.

El análisis de las cuotas obrero patronales al Instituto Mexicano del Seguro Social, deberá presentarse por los bimestres del ejercicio señalando los ramos de seguro.

Las contribuciones federales para estos efectos, son los impuestos y aportaciones de seguridad social que tengan relación directa con la actividad empresarial del contribuyente.

Tratándose de derechos, sólo se mencionará el retenido por el 5 al millar por concepto de inspección y vigilancia de la obra pública, indicando el importe retenido al contribuyente y el nombre del retenedor.

9. Relación de contribuciones por pagar al cierre del ejercicio.

Este análisis se presentará por cada contribución, indicando su importe, fecha de pago, y mencionando, en su caso, cuáles no fueron cubiertas a la fecha del informe.

Si el contribuyente hubiera solicitado y en su caso obtenido autorización para pago en parcialidades, deberá anexar fotocopia de la misma.

10. Análisis de créditos obtenidos del extranjero y otros pagos al extranjero por los cuales hubiera correspondido retención y entero de contribuciones.

11. Prueba global de sueldos que deberá incluir el total de remuneraciones cubiertas por el patrón con motivo de la relación de trabajo. Por lo que se refiere al Instituto Mexicano del Seguro Social y al Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los

Trabajadores, se determinará el monto detallado por concepto que sirvió de base para su cálculo.

12. Por lo que se refiere a las operaciones de comercio exterior se declarará en su caso, que los bienes o mercancías de procedencia extranjera que forman parte de los inventarios del contribuyente, están debidamente amparadas con documentación que comprueba su legal estancia en el país, en caso contrario hará constar dentro del dictamen o dentro del informe respectivo cualquier incumplimiento a las disposiciones fiscales, señalando lo siguiente:

A) La determinación del impuesto causado por las importaciones y exportaciones de mercancía y/o bienes, haciendo mención de las bases y fechas de pago.

B) El nombre y número de los agentes aduanales con los cuales trabajó en el ejercicio, así como el monto de las operaciones realizadas.

C) El país de procedencia o destino de las mercancías y/o bienes.

D) Por lo que se refiere a las exportaciones que haya realizado el contribuyente dentro de su ejercicio, deberá hacer la manifestación de que llevó a cabo la verificación selectiva de la documentación comprobatoria debidamente requisitada.

Conciliación entre el resultado contable y el fiscal

c) La conciliación entre el resultado contable y el fiscal para efectos de la Ley del Impuesto sobre la Renta en casos aplicables, incluirá la información y el análisis siguientes:

1. De ingresos fiscales y deducciones contables que se suman.

2. De ingresos contables y deducciones fiscales que se restan.

3. La pérdida en la enajenación de acciones que en su caso se tenga.

4. Determinación por ejercicio de la pérdida fiscal pendiente de disminuir de la utilidad fiscal, así como de la aplicación al que se dictamina.

5. La determinación de deducciones que procedan en el ejercicio que se dictamina, provenientes de ejercicios anteriores, se efectuará en los términos de este inciso.

Conciliación entre ingresos dictaminados y declarados

d) La conciliación entre los ingresos dictaminados y los declarados para efectos del impuesto sobre la renta y de otras contribuciones federales.

En la conciliación, en el caso del impuesto especial sobre producción y servicios, correspondiente a enajenación, importación o exportación de bienes, cuando se deba trasladar expresamente y por separado dicho impuesto, así como en el impuesto al valor agregado correspondiente a la enajenación de bienes, prestación de servicios y otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, los montos a conciliar consistirán en el valor de los actos o actividades realizadas en los que se deba pagar y trasladar el impuesto en los términos de la Ley correspondiente, debiéndose señalar también los conceptos de actos o actividades por los que no se está obligado al pago o traslado del impuesto, según sea el caso, que originen diferencia entre los ingresos gravados por el impuesto sobre la renta y el valor de los actos o actividades gravados con el impuesto especial sobre producción y servicios o el impuesto al valor agregado, o ambos según se trate.

Conciliación de registros contables respecto del IVA

e) La conciliación de registros contables con la declaración del ejercicio y con las cifras dictaminadas respecto del impuesto al valor agregado, se hará de acuerdo con lo siguiente:

1. Se anotará el saldo a favor pendiente de acreditar del ejercicio fiscal inmediato anterior.
 2. Se detallará el valor de los actos o actividades realizados a las diferentes tasas incluyendo la tasa del 0% y el de los actos o actividades por los que no se está obligado al pago de este impuesto.
 3. Se anotará el impuesto al valor agregado causado a las diferentes tasas y se sumarán los importes obtenidos.
 4. En relación con el impuesto al valor agregado acreditable del ejercicio, se deberá anotar el impuesto trasladado al contribuyente, el pagado en aduanas por importación de bienes tangibles y el que se pagó por otras importaciones, y se obtendrá el subtotal de este impuesto.
-

5. Al resultado obtenido en el inciso anterior se le restará el impuesto al valor agregado correspondiente a los gastos realizados con motivo de importaciones, en los casos en que conforme a la Ley de la materia no sean acreditables, a las inversiones o gastos referentes a periodos preoperativos y a los gastos e inversiones correspondientes a los actos o actividades por los que no se está obligado al pago del impuesto y, en su caso, el impuesto al valor agregado compensado contra otros impuestos, y 6. La información anterior dará como resultado el importe total del impuesto del ejercicio a cargo o del saldo a favor del contribuyente.

Información de sociedades controladoras que consolidan resultado fiscal

f) Las sociedades controladoras que consolidan resultado fiscal, presentarán la siguiente información:

1. Respecto a las sociedades controladas:

A) Denominación social de cada una.

B) Utilidad o pérdida fiscal individual.

C) Porcentaje de participación directa o indirecta de la controladora en el capital social de las controladas, durante el ejercicio.

D) Promedio por día de dicha participación.

E) Conceptos especiales de consolidación que se suman, especificando en los casos de *fusión* o *escisión*.

F) Conceptos especiales de consolidación que se restan, especificando en los casos de *fusión* o *escisión*.

G) Modificaciones a los conceptos especiales de consolidación por variación en la participación accionaria de la controladora en el capital social de las controladas.

H) Utilidad o pérdidas de ejercicios anteriores.

I) En los casos de desincorporación de sociedades deberán señalarse los conceptos especiales de consolidación que se suman y/o restan, así como las pérdidas de ejercicios anteriores de la sociedad que se desincorpora.

2. Utilidad o pérdida fiscal consolidada y resultado fiscal consolidado.
3. Impuesto correspondiente al resultado fiscal consolidado.
 - A) Pagos provisionales consolidados.
 - B) Impuesto acreditable.
 - C) Pagado del extranjero.
 - D) Pagado con motivo de la desincorporación de entidades.
 - E) Retenido a controladoras o controladas.
4. Pérdidas fiscales de controladas extranjeras y aplicación de las pérdidas fiscales contra utilidad fiscal.

Dictamen por escisión de sociedades

g) Tratándose de sociedades que se escindan se presentará la siguiente información:

1. Relación relativa al porcentaje de participación accionaria de cada accionista correspondiente al año anterior al de la fecha de la escisión, así como el número, valor y naturaleza de las acciones que conforman el capital social de la sociedad escidente.
2. Relación de los accionistas de las sociedades escindidas y de la escidente, en el caso de que esta última subsista, en la que se señale el número, valor y naturaleza de las acciones que conforman el capital social de dichas sociedades con motivo de la escisión.
3. Estado de posición financiera de la sociedad escidente a la fecha de la escisión.
4. Relación que contenga la distribución de los activos, pasivos y capital transmitidos con motivo de la escisión.

La información a que se refieren los subincisos 3 y 4 de este inciso, únicamente se presentará en el dictamen siguiente a la fecha de la escisión de sociedades.

Dictamen por fusión de sociedades

h) Tratándose de sociedades que se fusionen se presentará la siguiente información:

1. Relación de los accionistas de la sociedad que surja o subsista con motivo de la *fusión*, indicando su participación accionaria a la fecha en que se realizó la *fusión*, así como el número, valor nominal y naturaleza de las acciones que conforman el capital social.

2. Relación al término de cada uno de los tres ejercicios siguientes al de la *fusión*, de los accionistas de la sociedad que surja o subsista con motivo de la misma, indicando su participación accionaria, así como el número, valor nominal y naturaleza de las acciones que conforman el capital social.

Datos de las etiquetas para discos magnéticos

IV.- Deberá adherirse a los discos magnéticos flexibles una etiqueta con la siguiente información:

- a) Registro Federal de Contribuyentes y firma del contribuyente o de su representante legal.
- b) Ejercicio que se dictamina.
- c) Número de registro y firma del contador público que emite el dictamen.
- d) Número de serie del disco.
- e) Número secuencial del disco.

IV.VI.VI Ley del Impuesto al Valor Agregado

Artículo 4

Acreditamiento en fusión y escisión

El derecho al acreditamiento es personal para los contribuyentes de este impuesto y no podrá ser transmitido por acto entre vivos, excepto tratándose de *fusión*. En el caso de escisión de sociedades el acreditamiento del impuesto pendiente de acreditar a la fecha de la escisión sólo lo podrá efectuar la sociedad escidente. Cuando esta última desaparezca, se estará a lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 14-A del Código Fiscal de la Federación.

IV.VII. El valor de una acción

Como dice Ross¹⁰⁰: "si suponemos que los accionistas compran acciones porque tratan de obtener una ganancia financiera, entonces la respuesta es obvia: las buenas decisiones incrementan el valor de las acciones, y las decisiones deficientes lo disminuyen."

Dentro del proceso de actual globalización y apertura económica, las empresas buscan persistentemente mayores niveles de competitividad. La concepción de generación de valor al interior de ellas se ha difundido ampliamente en los últimos años. Incluso los mismos autores señalan al respecto: "la meta de la administración financiera es maximizar el valor actual por acción del capital existente."

De ahí el particular interés por investigar no sólo la conformación y medición del valor al interior de las organizaciones, sino la comprensión de la formación de precios de activos financieros en los mercados. La forma en que se determina el valor de las empresas y sus acciones comercializadas públicamente ha venido cambiando radicalmente, sobre todo a raíz de la gran depresión ocurrida en Estados Unidos en 1929. Al terminar la Primera Guerra Mundial, Estados Unidos era líder en materias bancaria y de producción de alimentos y manufacturas.

Los precios de las acciones en 1920 se fueron al alza de manera vertiginosa, donde las utilidades tenían poco que ver. Así, cuando en 1929 no hubo suficiente demanda, se provocó que la actividad económica cayera drásticamente, y con ello los precios de las acciones en Wall Street. En consecuencia, los agentes económicos se encontraron con una situación en que las empresas representaban un cierto valor en libros, pero en el mercado no tenían la capacidad para generar flujos de efectivo a futuro. "Este fue el detonador de un cambio de perspectiva, desde una concepción estática a una dinámica, para dejar de considerar a una organización productiva como un paquete

¹⁰⁰ Ross A. Stephen, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan. Fundamentos de finanzas corporativas, México, McGraw-Hill, 2001. (p. 11).

de activos y verla como un negocio en marcha, con una capacidad mayor o menor para generar una rentabilidad sobre su capital".¹⁰¹

Justo a partir de ahí la teoría económico financiera empezó a señalar que hay una teoría de valor intrínseco para valorar empresas, donde el valor está en función del rendimiento esperado.

La generación de valor ha aparecido más frecuentemente como desarrollo teórico en los últimos años, aun cuando el acercamiento de la teoría económica y financiera a este concepto se remonta en realidad a finales del siglo XIX.

Alfred Marshall (1842-1924)¹⁰² fue uno de los pioneros en este sentido, pues ya en 1890, al hablar acerca del Ingreso Residual en su libro *The Principles of Economics*, decía que cuando un hombre se encuentra comprometido en un negocio, sus ganancias anuales son el exceso de ingresos recibidos durante el año sobre sus desembolsos en el negocio. La diferencia entre el valor de la planta, los inventarios, etcétera, al inicio y al final del año es tomada como parte de sus entradas o parte de sus desembolsos, dependiendo de la evolución del valor. Lo que queda de las ganancias después de deducir los intereses sobre el capital a la tasa corriente es llamado, generalmente, el beneficio por emprender o administrar.

Encontrar acciones a precios con descuentos sustanciales a su valor intrínseco fue el fin de la teoría de Benjamín Graham¹⁰³, considerado por muchos como el padre del análisis financiero. Comenzó su carrera en Wall Street, y en 1934, junto con David Dodd, escribió *Security Analysis*, que se convirtió en un clásico y es aún la biblia de muchos estudiosos del tema hoy día. Para Graham, la inversión es más inteligente cuanto más enfocada esté al negocio. El punto clave para un inversionista es recordar en cuánto está siendo vendido un valor en comparación de lo que realmente vale. La diferencia entre precio y valor, referida por él como margen de seguridad, es la razón de ser de la valuación de inversiones independientemente del precio de mercado. El significado

¹⁰¹ Salas Harms Héctor y Adalberto Mirón. Valores económicos y precios de mercado de acciones en entornos inestables, Artículo en revisión, México. (p. 4).

¹⁰² Marshall Alfred, *The principles of economics*, New Cork, Mcmillan, 1948.

¹⁰³ Graham Benjamin, Dood David, *Securyti Analysis*, New York, 1934.

básico de este término es que un inversionista debería sólo comprar un valor (activo financiero) cuando esté disponible su valor intrínseco subyacente y su precio esté por debajo de éste último. Graham expandió este concepto en su libro *The Intelligent Investor*.

John Burr Williams mencionó que el valor intrínseco de una empresa era la suma de todos los beneficios futuros descontados a valor presente, utilizando las obligaciones del Estado como tasa de descuento. Según el mismo autor, el análisis de inversiones usualmente mide el valor relativo, más que el valor absoluto de cualquier acción, y deja para los economistas la amplia cuestión de si las acciones en general se están vendiendo muy caras o baratas; por ello consideraba cuatro factores necesarios para determinar valores intrínsecos de un negocio en marcha:

•Factores económicos:

- 1) Inflación y
- 2) Tasa de interés real.

•Factores específicos del negocio:

- 3) Dividendos o flujos de caja libres a los accionistas y
- 4) Tasa (s) de descuento aplicadas a esas recepciones de efectivo.

•Para compañías extranjeras, un quinto factor puede ser requerido:

- 5) Tipo de cambio.

La previsión del valor futuro y, por tanto, la determinación del valor intrínseco, es la teoría que muchos analistas han utilizado y les ha dado reconocido éxito como inversionistas. Para Buffett, uno de los inversionistas financieros más reconocidos en la actualidad¹⁰⁴, el valor intrínseco de una inversión es la actualización de la rentabilidad que producirá la inversión. Podría ser entendido como todo el efectivo que puede ser obtenido de un negocio en el futuro, y es un número útil que el inversionista puede usar

¹⁰⁴ Buffett Mary y David Clark. *Buffettología*, Barcelona, Gestión, 2000.

como un objetivo al comparar el valor por acción contra el precio cotizado en el mercado. Este proceso es esencial para alcanzar retornos por arriba del promedio en el largo plazo.

Al igual que Graham, Buffett¹⁰⁵ dice que sólo invierte capital cuando tiene sentido empresarial. Esto significa prever el valor futuro de una empresa, para años después comparar el precio que pagará por dicha compañía con el valor futuro previsto y el tiempo necesario para alcanzarlo. La tasa anual de rentabilidad prevista que la inversión producirá es el valor que se utiliza para determinar si la inversión tiene sentido empresarial en comparación con otras inversiones.

Por años -dice Warren Buffet¹⁰⁶, académicos y profesionales de la inversión han debatido la validez de lo que ha venido a ser conocida como la hipótesis de los mercados eficientes, la cual afirma que el precio de una acción en un punto del tiempo refleja la evaluación imparcial del valor presente neto de todos los flujos de efectivo futuros esperados, descontados a una tasa proporcional al riesgo de los propios flujos. Esta controversial teoría sugiere que analizar acciones es una pérdida de tiempo, ya que toda la información disponible está contenida en los precios actuales. Pero el éxito de algunos individuos en ganarle a los índices mayores -el más notable de ellos es W. Buffet - sugiere que la teoría de los mercados eficientes es imperfecta.

Al respecto, Damodaran¹⁰⁷ afirma que Lord Keynes no estaba solo al creer que la búsqueda del verdadero valor, basado en fundamentos financieros es infructuoso en mercados donde los precios parecen tener poca relación con el valor. Algunos inversionistas en mercados financieros han argumentado que los precios son determinados por las percepciones (y percepciones erróneas) de compradores y vendedores, y no por algo tan prosaico como los flujos de efectivo o las utilidades.

Contrariamente, Damodaran señala que es posible estimar el valor a partir de fundamentos financieros para la mayoría de activos, y que los precios de mercado no pueden desviarse de este valor en el largo plazo, si bien con cierto margen de error. La

¹⁰⁵ Buffett Mary y David Clark. *Buffettología*, Barcelona, Gestión, 2000.

¹⁰⁶ Idem

¹⁰⁷ Damodaran Aswath. *Damodaran on Valuation: Security analysis for investment and corporate finance*, New York, John Wiley & Sons, Inc., 1994. (p. VII).

historia muestra que los mercados han presentado capacidad para corregirse a ellos mismos, frecuentemente a costa de quienes creían que el día del ajuste de cuentas nunca vendría.

"El precio de las acciones -dice Warren Buffet¹⁰⁸- se establece por el mercado de valores. El valor es determinado por el analista, después de ponderar toda la información conocida sobre un negocio, su gestión y sus rasgos financieros.

Precio y valor no son necesariamente iguales. Si el mercado accionario fuera eficiente, los precios serían instantáneamente ajustados a toda la información disponible. Por supuesto, sabemos que esto no ocurre. Los precios de los valores se mueven arriba y debajo del valor de la compañía por numerosas razones, no todas ellas lógicas."

Y prosigue, "teóricamente, los movimientos de un inversionista financiero son determinados por las diferencias entre precio y valor. Si el precio de un negocio está por debajo de su valor por acción, un inversionista racional comprará acciones del negocio. Por el contrario, si el precio de un negocio es mayor que su valor determinado, el inversionista pasará. En la medida en que la compañía se mueve a través de su ciclo de vida, el analista periódicamente revalorará el valor de la compañía en relación con el precio de mercado, y comprará, venderá o mantendrá posiciones. En suma, entonces la inversión racional tiene dos componentes: ¿cuál es el valor del negocio? y ¿puede el negocio ser adquirido a descuentos significativos de su valor?".

Al respecto, Alfred Rappaport¹⁰⁹ argumenta que las estrategias de negocios deberían ser juzgadas por el valor económico que generan para los accionistas.

Los estatutos de la misión corporativa proclaman que la responsabilidad primaria de los gerentes es maximizar los retornos a los accionistas vía dividendos e incrementos en el precio de mercado de las acciones. Si el objetivo en las finanzas corporativas es la maximización del valor de la empresa, entonces las relaciones entre las decisiones financieras, de estrategia corporativa y de valor de la compañía debe ser delineado.

¹⁰⁸ Hagstrom G. Robert. *The Warren Buffet way, investment strategies of the world's greatest investor*, New York, John Wiley & Sons, Inc., 1994. (p. 92).

¹⁰⁹ Rappaport Alfred, *Models and reality in economics*, Northampton E. Elgar, 1998.

La valuación es el primer paso para invertir inteligentemente. Sin valor fundamental, el inversionista es puesto al garete en un mar de movimientos de precios y presentimientos fortuitos. Entonces, puede afirmarse que un proceso de valuación es el precio pagado en relación con el efectivo creado. Al maximizar su beneficio, las empresas buscan incrementar el patrimonio de sus accionistas, y con ello su riqueza, lo cual queda de manifiesto en el precio de las acciones.

Tanto al considerar una compra como una venta, el precio indudablemente es uno de los factores más importantes para evaluar esa alternativa. El principio básico, tanto para vender como para comprar, consiste en seleccionar la mejor opción. Y ésta se selecciona viendo hacia el futuro, no hacia el pasado. Al respecto Engel y Wyckoff¹¹⁰ señalan:

"... Porque en nuestra economía, (tanto) el capital como la mano de obra debe ser libre de trabajar donde lo desee. Si usted tiene dinero extra, tiene el derecho en nuestra sociedad de decir dónde lo quiere poner a trabajar para hacer más dinero.

"... Sin embargo, es de sentido común recordar que los valores son perecederos, cambian con el paso del tiempo. Las industrias mueren y surgen otras. Las compañías se elevan y caen. El inversionista inteligente deberá echarle un buen ojo a todos sus valores al menos una vez al año, y pidiéndole a su asesor que los revise junto con él".

El 1 de octubre de 1974, el diario The Wall Street Journal publicó una editorial en la que se lamentaba el enfoque prevaleciente sobre las utilidades por acción como un indicador de valor:¹¹¹

Muchos ejecutivos aparentemente creen que si pueden resolver una manera para incrementar las utilidades reportadas, los precios de sus acciones aumentarán, aun si las mayores ganancias no representan algún cambio económico subyacente. En otras palabras, los ejecutivos piensan que ellos son listos y el mercado es tonto...

¹¹⁰ Marmolejo G. Martín. Inversiones, México, IMEF, 1985. (p. 57).

¹¹¹ Copeland Thomas, Tim Koller, Jack Murrin. Valuation, measuring the value of the companies, New York, John Wiley & Sons, 1994. (p. 71).

El mercado es listo. Aparentemente, el tonto es el ejecutivo atrapado en la mística de las utilidades por acción. Desafortunadamente, la experiencia muestra que veinte años más tarde muchos gerentes corporativos aún están a favor de las utilidades por acción y, por tanto, mantienen su apuesta por ese mercado. Aunque las ganancias por acción son útiles para ciertas situaciones, su simplicidad permite a los gerentes ignorar otros factores importantes que afectan el valor de una compañía.

Según los autores mencionados, las utilidades contables sólo son útiles para valuación cuando son una buena aproximación del flujo de efectivo a largo plazo esperado por la compañía, y en otro artículo del mencionado periódico neoyorquino, se mencionó:¹¹²

"Para nosotros la lección es clara: Si el gerente pone el ojo en la salud a largo plazo de la empresa, el precio de la acción se cuidará a sí mismo." Este mensaje lleva a la pregunta siguiente: ¿Qué herramienta de valuación es más consistente con la meta de creación de valor a largo plazo? Al respecto, dice Copeland: "Nosotros creemos que el gerente que esté interesado en la maximización del valor de las acciones debería usar el análisis de los flujos de efectivo descontados, y no las utilidades por acción, para tomar decisiones.

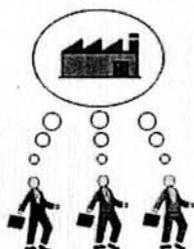
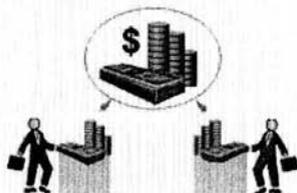
El primero captura todos los elementos que afectan el valor de una compañía en forma directa. En adición, el flujo de efectivo descontado es fuertemente apoyado por la investigación acerca de cómo los mercados de valores valúan compañías".

Las acciones:

Capital Social

Un grupo de personas reúne su dinero para crear una empresa. Logran juntar un millón de pesos, el "capital social", y con ello pondrán en marcha el negocio.

¹¹² Idem. (p. 72).



Sin embargo, se dan cuenta de que necesitan más dinero, para comprar maquinaria, ampliar las instalaciones, desarrollar nuevos productos, etc. así que deciden obtener recursos económicos a través de vender "acciones".

Las "acciones" son documentos que sirven para certificar que, quien las posee, es dueño de una parte del capital social de la empresa. A través de la compra de estos documentos, una persona se hace propietario de un "pedacito" de la empresa.

El precio de las acciones resulta de dividir el capital social de la empresa entre el número de acciones que los socios quieren emitir.

ASESORÍA FINANCIERA

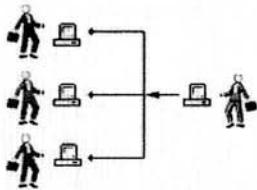


Pero para poder emitir acciones necesitan orientación, así que acuden a una Casa de Bolsa.

En la Casa de Bolsa reciben ayuda de un Asesor Financiero, quien les explica el

procedimiento para vender acciones en el mercado de valores. La Casa de Bolsa cobra una comisión por los servicios que presta.

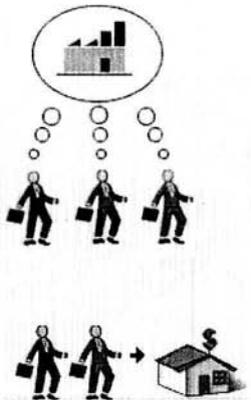
SENTRA



Las empresas que emiten las acciones las venden a través de los intermediarios financieros o casas de bolsa y bancos (Accival Banamex).

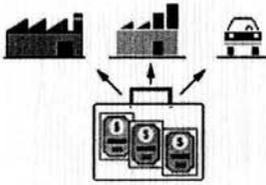
A través del sistema de cómputo SENTRA y con la supervisión de la Bolsa Mexicana de Valores, el asesor ofrece las acciones a los compradores. A éstos se les conoce también como inversionistas.

EL INVERSIONISTA



Una persona o empresa desea ganar rendimientos. Así que para hacer rendir su dinero, acuden a la compra de valores, esperando poder obtener utilidades.

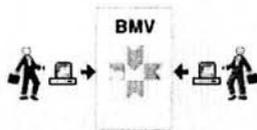
Se acerca a una Casa de Bolsa (Accival por ejemplo) para recibir asesoría. Ahí los Asesores Financieros ayudan a los inversionistas a crear una Cartera o Portafolios de inversiones.



Portafolios de Inversión

Hay muchas empresas que ponen a la venta sus acciones en el mercado de valores. Pero quienes las compran generalmente no son expertos en saber qué les conviene comprar, así que el Asesor Financiero de la Casa de Bolsa les ayuda a seleccionar las acciones que les puedan ofrecer mayores ganancias y menos riesgos de pérdida de dinero.

Los asesores pueden aconsejar a los inversionistas comprar acciones de las empresas "p", "w", "x" y "z". A ese grupo de acciones que compran los inversionistas se le llama Cartera o Portafolios de inversión.

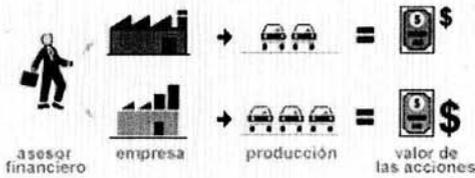


A través de la Bolsa Mexicana de Valores y del sistema de cómputo SENTRA, el Asesor de la Casa de Bolsa, compra o vende acciones u otros valores, de acuerdo a lo que considera más conveniente para el cliente o de acuerdo a las órdenes que reciba de éste.

El Asesor Financiero Aconseja en la
Compra de Acciones

¿Cómo decide un Asesor
qué acciones comprar o
vender?

Observa diferentes
variables. En el caso de las
acciones, observa, por



La segunda empresa genera más riqueza que la primera, por lo que el valor de sus acciones es más alto

ejemplo:

-Si la empresa tienen ventas

-Si la empresa genera utilidades

-Si recibe crédito de los bancos

-Si va a lanzar nuevos productos al mercado y posibilidades de éxito de esos productos

-Lo que hace la competencia de esa empresa, etc.

Todo ello orientado a decidir si la empresa en cuestión llegará a tener éxito y generar utilidades. En la medida en que las tenga, las acciones de esa empresa serán más valiosas.

Acciones a la Alza



Acciones a la Alza

Una acción puede incrementar su valor por diversos motivos:

-Por ejemplo, si varias

personas están interesados en comprar una acción, quien la vende le sube el precio.

-Si una empresa consigue un crédito importante, y se sabe que con ello va a comprar equipo más moderno que le ayudará a ser más eficiente, entonces tal vez el precio de sus acciones suba.

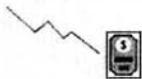
-Si lanza un producto al mercado que se vende "como pan caliente" generando grandes utilidades, entonces tal vez el valor de acciones también suba.

Acciones a la Baja

Tal vez el valor de una acción pueda disminuir de precio, debido a que las personas no están interesadas en comprarla.

Diferentes circunstancias pueden contribuir a que los compradores de valores se

Acciones a la Baja



desmotiven a comprar una acción, por ejemplo:

-Si las ventas de una compra bajan, porque a las personas no les gusta la calidad de los productos.

-Si la empresa que emite las acciones se asocia con otra empresa, pero se cree que no tendrán éxito económico.

-Si hay una decisión política que afecte a la empresa que emite las acciones: por ejemplo, si el gobierno.

Beneficios y riesgos

Si no toman buenas decisiones, las inversionistas corren el riesgo de comprar acciones que no tienen buen futuro económico, y entonces inviertan mal su dinero, pudiendo llegar a tener grandes pérdidas.

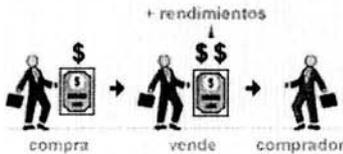
Tomando buenas decisiones, pueden obtener recursos económicos, y así

Beneficios y Riesgos



tener buenos rendimientos.

Rendimientos en la Venta de Acciones



Cuando venden, los Asesores esperan hacerlo a un precio más alto que el que pagaron para conseguir las. De esa forma esperan obtener un rendimiento.

Los que compran, esperan que las acciones con el tiempo se hagan más valiosas, o esperan revenderlas a más alto precio.

Mercado Primario



Mercado Primario

Los Emisores venden sus acciones a un primer grupo de inversionistas y obtienen dinero. A este tipo de compraventa se le conoce como Mercado Primario.

Mercado Secundario



Mercado Secundario

Los que compraron acciones, en cierto momento venden las acciones que compraron, esperando venderlas más caras del precio al que ellos las compraron. A esta compraventa entre inversionistas se le conoce como Mercado Secundario.

IV.VII.I Métodos de valuación de la empresa¹¹³

Resulta muy difícil conocer el valor neto de una empresa, principalmente porque su valor neto exacto sólo se podrá establecer al liquidarla; de ahí que cualquiera que sea el método que empleemos, y cualquiera que sea la exactitud que pretendemos, el valor resultante de nuestro cálculo será estimativo y un tanto arbitrario, algunos de ellos pueden ser: Valor de libros y Valor de mercado.

- o Valor de libros

Valor según La determinación del valor de los activos netos de una compañía puede ser un medio muy importante de evaluación en las industrias que requieren de una inversión inicial bastante grande y de inversiones continuas para producir grandes volúmenes de ventas a fin de obtener utilidades (como puede ser el caso de las compañías siderúrgicas, de cemento y de petróleo). Aún cuando es difícil medir el valor absoluto de una empresa tasando sus activos, el método puede ser un indicador útil de valores relativos para los negocios en la misma industria. ¹¹⁴

El valor neto teórico es el resultante de restar las deudas al valor de los activos, dejando de esta manera sólo la parte que pertenece a los propietarios. La dificultad real estriba en asignar el precio actual a los activos que, como sabemos, tienen un valor que depende de sus posibilidades de generar retornos más que de su valor de adquisición, y por ésta razón el valor de libros, es decir, el valor de los activos depreciados, resulta de tan poco valor, y en todo caso es un valor referencial.

Cuando hablamos del valor de libros de una máquina, lo que estamos haciendo es referirnos a su valor de adquisición, menos la depreciación acumulada pero no por esto su valor real será ése. Aquí convendría puntualizar qué entendemos por valor real. Sino tenemos intenciones de vender la máquina, de nada nos servirá hablar de mercado, por lo que en todo caso tendremos que calcular su valor desde el punto de

¹¹³ Jorge Baldwin y Carlos Baldwin, Introducción general a las finanzas de la empresa, Editorial playor, Madrid, 1989.

¹¹⁴ Donald H. Shuckett, Harlan J. Brown y Edward J. Mock, Técnicas financieras para el desarrollo de empresas, Editorial Limusa, México, 1979.

vista del servicio que nos presta. El valor de libros es útil porque en todo caso provee un punto de partida.

Resulta también importante porque en el se determina con gran aproximación el capital de trabajo, dado que los activos y pasivos corrientes están muy cerca de su realización, y quien compra una empresa, necesitará este capital de trabajo. En firmas con grandes activos fijos, de reciente adquisición los valores de estos activos sí están cercanos a su coste de adquisición, y por lo mismo, a su valor de mercado.

o Valor de mercado

Este método se refiere al valor otorgado a la empresa por firmas especializadas en la tasación de las empresas. Aún cuando las técnicas usadas para la tasación varían ampliamente, por lo general la valuación de los activos se hace por consideraciones cercanas al valor de reemplazo, aunque fácilmente se entiende que cada activo particular, dentro de la empresa, forma parte de un conjunto cuyo valor depende más de la habilidad de toda la empresa para generar beneficios. Desde luego, cuando se han tenido en cuenta las condiciones adicionales que rodean el negocio, la tasación será más aproximada, y en todo caso siempre será un buen punto de partida el valor de reemplazo.

IV.VII.II El problema de la valuación¹¹⁵

Cuando las empresas se fusionan independientemente de su forma, existe un problema de valuación, existen diferencias entre las cifras de los libros de contabilidad, que por lo general están basadas en cifras históricas, y su valor real. Esta diferencia por lo menos tiene influencia por la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, la oferta y la demanda, la plusvalía y por estimaciones defectuosas de la vida probable de los bienes (activos fijos).

En las negociaciones, la valuación es asunto clave de las partes que intervienen en ellas y debe considerarse con algún detalle el problema de valuación del negocio en marcha, en el que obviamente se incluyen intangibles, como productos acreditados,

¹¹⁵ Joaquín Moreno Fernández, las finanzas en la empresa, Instituto mexicano de ejecutivos en finanzas A.C., México, 1979.

concesiones, marcas, buena localización y también el crédito mercantil de las entidades.

Es importante tomar en consideración la capacidad potencial para producir utilidades y cuáles serán los ingresos futuros del accionista; esto es lo que se valora más que los bienes físicos por sí mismos.

De todo lo anterior se puede afirmar que no existe un solo método digno de confianza que pueda emplearse para determinar el precio de un negocio o de unos activos o de unas acciones. Usualmente se emplean diferentes métodos o combinaciones de métodos que se utilizan según las circunstancias tomando en cuenta la finalidad de la valuación en particular, la cual influirá grandemente en el precio final. Cuando se quiere determinar el valor de alguna cosa, debe conocerse y tomarse en cuenta la finalidad o propósito de la valuación en particular. Como por ejemplo: un hombre de negocios no valora igual la compra de la mayoría de acciones de una empresa con intenciones de liquidarla para aprovechar el valor residual de sus propiedades, que con intenciones de asegurar el suministro de materias primas, captura de mercado o diversificación, etc., que van a producir una operación continuada.

IV.VII.III Las pérdidas fiscales y su tratamiento

Sin duda alguna, ha resultado complicado entender la mecánica para el manejo de las pérdidas fiscales que tienen las personas morales.

Comencemos señalando qué es una pérdida fiscal para las personas morales, y para esto vayamos a la Ley del Impuesto sobre la Renta para el ejercicio fiscal de 2003, la cual señala en su artículo 61:

Artículo 61. La pérdida fiscal será la diferencia entre los ingresos acumulables del ejercicio y las deducciones autorizadas por esta Ley, cuando el monto de estas últimas sea mayor que los ingresos.

Teniendo entonces la definición de lo que son las pérdidas fiscales veamos su tratamiento de acuerdo a las disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta para el ejercicio fiscal de 2003.

Supongamos una persona moral, la cual inició operaciones el día 1 de agosto de 1998 y ha tenido los siguientes resultados:

Pérdida Fiscal de 1998 \$ 85,000.00

Utilidad Fiscal de 1999 \$ 90,000.00

Utilidad Fiscal de 2000 \$ 30,000.00

Pérdida Fiscal de 2001 \$ 45,000.00

Utilidad Fiscal de 2002 \$ 80,000.00

En primer lugar debemos atender al plazo que tenemos para amortizar la pérdida, en nuestro supuesto, el plazo más antiguo es el del año de 1998, de acuerdo con las disposiciones fiscales, aún en 1998, tenemos un plazo máximo de 10 ejercicios para amortizar la pérdida fiscal, por lo cual hasta el ejercicio de 2003 aún conservamos el derecho de amortizar la primer pérdida, pero vamos a ver sus aplicaciones.

El artículo 61 de la Ley del Impuesto sobre la Renta nos señala la forma en que debemos actualizar las pérdidas fiscales:

Para los efectos de este artículo, el monto de la pérdida fiscal ocurrida en un ejercicio, se actualizará multiplicándolo por el factor de actualización correspondiente al periodo comprendido desde el primer mes de la segunda mitad del ejercicio en el que ocurrió y hasta el último mes del mismo ejercicio. La parte de la pérdida fiscal de ejercicios anteriores ya actualizada pendiente de aplicar contra utilidades fiscales se actualizará multiplicándola por el factor de actualización correspondiente al periodo comprendido desde el mes en el que se actualizó por última vez y hasta el último mes de la primera mitad del ejercicio en el que se aplicará.

La disposición anterior nos señala la forma en que debemos actualizar nuestras pérdidas fiscales, esto es:

Primer Factor:

$$\frac{\text{INPC del último mes del ejercicio en que ocurrió la pérdida}}{\text{INPC del primer mes de la segunda mitad del ejercicio en que ocurrió la pérdida}} = \text{FACTOR}$$

Segundo
Factor:

$$\frac{\text{INPC del último mes del ejercicio anterior al de la aplicación de la pérdida}}{\text{INPC del mes de la última actualización}} = \text{FACTOR}$$

Factor
Adicional:

$$\frac{\text{INPC del último mes de la primera mitad del ejercicio en que se va a aplicar}}{\text{INPC del mes de la última actualización}} = \text{FACTOR}$$

Nota: Cuando sea impar el número de meses del ejercicio en que ocurrió la pérdida, se considerará como primer mes de la segunda mitad, el mes inmediato posterior al que corresponda la mitad del ejercicio (Artículo 61 LISR).

Para efectos de nuestro supuesto tendríamos lo siguiente:

Actualización de la pérdida de 1998 a 1999:

Pérdida Fiscal : \$85,000.00

		FACTOR	PÉRDIDA HISTÓRICA	PÉRDIDA ACTUALIZADA
1er. Factor				
INPC Dic. '98	76.1950	= 1.0244	x \$ 85,000 =	\$87,074.00
INPC Nov. '98	74.3800			

2do. Factor

INPC Dic '98	76.1950			
<hr/>		= 1.0000	x \$ 87,074 =	\$87,074.00
INPC Dic '98	76.1950			

Factor adic.

INPC Jun '99	81.6550			
<hr/>		= 1.0716	x \$ 87,074 =	\$93,308.50
INPC Dic '98	76.1950			

En la declaración anual de 1999:

Utilidad Fiscal '99	\$90,000.00
(-) Pérdidas de ejercicios anteriores actualizadas	\$93,308.50
(=) Resultado Fiscal '99	-\$ 3,308.50
Pérdida fiscal pendiente de amortizar	

En este caso nos queda un remanente de la pérdida pendiente de amortizar

Remanente de la pérdida fiscal:

Pérdida Fiscal: \$ 3,308.00

	FACTOR	PÉRDIDA HISTÓRICA	PÉRDIDA ACTUALIZADA
<hr/>			
Factor			
INPC Jun. '00	89.3420		
<hr/>		= 1.0941	x \$ 3,308 =
INPC Jun. '99	81.6550		\$ 3,619.28

En la declaración anual de 2000:

Utilidad Fiscal '00	\$30,000.00
(-) Pérdidas de ejercicios anteriores actualizadas	\$ 3,619.28
(=) Resultado Fiscal '00	\$26,380.72

Aquí terminamos de aplicar la pérdida sufrida en 1998, por lo tanto ya no tenemos remanente por amortizar posteriormente.

Actualización de la pérdida de 2001 a 2002:

Pérdida Fiscal : \$45,000.00

		FACTOR	PÉRDIDA HITÓRICA	PÉRDIDA ACTUALIZADA
1er. Factor				
	INPC Dic. '01	97.3540		
	INPC Jul. '01	94.9670	= 1.0251	x \$ 45,000 = \$46,129.50
2do. Factor				
	INPC Dic '01	97.3540	= 1.0000	x \$ 46,129.50 = \$46,129.50
	INPC Dic '01	97.3540		
Factor adic.				
	INPC Jun '02	99.9170	= 1.0263	x \$ 46,129.50 = \$47,342.71
	INPC Dic '01	97.3540		

En la declaración anual de 2002:

Utilidad Fiscal '02	\$80,000.00
(-) Pérdidas de ejercicios anteriores actualizadas	\$47,342.71
(=) Resultado Fiscal '02	\$32,657.29

En este caso amortizamos el total de la pérdida actualizada, por lo tanto para el ejercicio de 2003 ya no tendremos pérdidas de ejercicios anteriores pendientes de aplicar.

Con la mecánica anteriormente descrita la Secretaría de Hacienda y Crédito Público trata de apoyar a los contribuyentes al reconocerles el impacto de la inflación en las pérdidas fiscales y con ello reducir el monto de los impuestos que tienen que pagar.

V. .Caso práctico

A continuación se presenta un caso práctico en el que se ha procurado abarcar todos los aspectos que se han tratado.

SUPUESTOS:

La Compañía OT, S.A. de C.V. es una empresa dedicada a la fabricación de tractores, implementos y refacciones agrícolas. La Compañía M, S.A. de C.V. es una empresa filial de OT y se dedica a la fabricación de implementos agrícolas y refacciones.

ACUERDO DE FUSION

Los accionistas que forman las compañías OT, S.A. de C.V., y M, S.A. de C.V., han acordado fusionarse en una sola compañía con el nuevo nombre de OTM, S.A. de C.V., según Asamblea General Extraordinaria de Accionistas, celebrada el 30 de junio de 2003.

MOTIVOS DE LA FUSION

La *Fusión* se lleva a cabo con el objetivo de incorporar las líneas secundarias de producción, para disminuir los costos y gastos, mejorando el precio del producto.

CONSIDERACIONES CONTABLES:

Los Estados Financieros reflejan al 30 de junio de 2003 la siguiente información:

COMPAÑÍA OT, S.A. DE C.V.

- A) A la Compañía le pertenece el 60% de las Acciones de la Compañía M, S.A. de C.V. y están valuadas al valor nominal de \$100 cada uno y que ascienden a \$643,500.00.
 - B) En la cuenta de Clientes aparecen saldos a cargo de la Compañía M, S.A. de C.V., por \$ 334,640.00.
 - C) Del saldo de Clientes el 15 % se considera que es incobrable.
 - D) En la cuenta de proveedores aparece un saldo a favor de M, S.A. de C.V. por \$120,000.00.
-

E) El Inventario y Activo Fijo fueron valuados por perito valuador independiente, autorizado por la Comisión Nacional de Valores, como sigue:

a. Inventario 10 % más sobre su valor en libros.

b. De acuerdo con el avalúo de activo fijo los valores son los siguientes:

CONCEPTO	VALOR EN LIBROS	AVALUO	DIFERENCIA
Edificio	\$1'122,250.00	\$1,328,502.00	\$206,252.00
Terreno	55,000.00	66,000.00	11,000.00
Mobiliario y Equipo	325,465.00	384,049.00	58,584.00
Maquinaria	1'150,650.00	1'357,767.00	207,117.00
Equipo de Cómputo	135,680.00	156,032.00	20,352.00

Los Estados Financieros con cifras al 30 de junio de 2003 muestran las siguientes operaciones:

COMPAÑÍA M, S.A. DE C.V.

F) Existe un saldo en la cuenta de clientes a cargo de la compañía OT, S.A. de C.V., por la cantidad de \$ 120,000.00.

G) El Inventario y el Activo Fijo fueron valuados por perito valuador independiente, autorizado por la Comisión Nacional de Valores, como sigue:

a. Inventario 15 % menos de su valor en libros.

b. De acuerdo con el avalúo de activo fijo los valores son los siguientes:

CONCEPTO	VALOR EN LIBROS	AVALUO	DIFERENCIA
Edificio	\$729,463.00	\$802,409.00	\$72,946.00
Terreno	63,600.00	69,960.00	6,360.00
Mobiliario y Equipo	211,552.00	232,707.00	21,155.00

Maquinaria	747,923.00	822,715.00	74,792.00
Equipo de Cómputo	88,192.00	97,011.00	8,819.00

H) Los Gastos de Instalación seguirán teniendo utilidad después de la *fusión* y se pasarán a la nueva empresa al valor en libros.

El Pasivo que resulte a las Compañías por concepto de Jubilaciones e Indemnizaciones, será a cargo de la compañía que subsista, de acuerdo a cálculos actuariales el Pasivo a la fecha del acuerdo de *fusión* por estos conceptos resulto como sigue:

- a) Compañía OT, S.A. de C.V., \$70,800.00.
- b) Compañía M, S.A. de C.V., \$56,500.00.

COMPañÍA OT, S.A. de C.V.	
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA POR EL PERIODO COMPRENDIDO DEL 1 DE ENERO AL 30 DE JUNIO DE 2003	
EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	105,087.00
CLIENTES	1,611,260.00
DEUDORES DIVERSOS	103,882.00
IMPUESTOS ANTICIPADOS	166,673.00
INVENTARIOS	2,068,813.00
INVERSIONES EN ACCIONES	643,500.00
SUMA	4,699,215.00
EDIFICIO	1,122,250.00
TERRENO	55,000.00
MOBILIARIO Y EQUIPO	325,465.00
MAQUINARIA	1,150,650.00
EQUIPO DE COMPUTO	135,680.00
DEPRECIACION ACUMULADA	<u>(272,522.00)</u>
SUMA	2,516,523.00
DEPOSITOS EN GARANTIA	15,650.00
TOTAL ACTIVO	<u>7,231,388.00</u>
DOCUMENTOS POR PAGAR	3,295,250.00
PROVEEDORES	1,338,522.00
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES	46,791.00
IMPUESTOS POR PAGAR	162,421.00
ACREEDORES DIVERSOS	165,865.00
ANTICIPO DE CLIENTES	<u>132,426.00</u>
SUMA	5,141,275.00
CAPITAL SOCIAL	1,650,000.00
RESERVA LEGAL	132,870.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	40,210.00
UTILIDADES PENDIENTES DE APLICAR	267,033.00
SUMA	2,090,113.00
SUMA PASIVO Y CAPITAL	<u>7,231,388.00</u>

COMPAÑÍA M, S.A. de C.V.	
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA POR EL PERIODO COMPRENDIDO DEL 1 DE ENERO AL 30 DE JUNIO DE 2003	
EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	20,149.00
CLIENTES	609,702.00
DEUDORES DIVERSOS	129,840.00
IMPUESTOS ANTICIPADOS	75,003.00
INVENTARIOS	<u>1,112,406.00</u>
SUMA	<u>1,947,100.00</u>
EDIFICIO	729,463.00
TERRENO	63,600.00
MOBILIARIO Y EQUIPO	211,552.00
MAQUINARIA	747,923.00
EQUIPO DE COMPUTO	88,192.00
DEPRECIACION ACUMULADA	<u>(177,139.00)</u>
SUMA	<u>1,663,521.00</u>
GASTOS DE INSTALACION	218,839.00
DEPOSITOS EN GARANTIA	8,600.00
PAGOS ANTICIPADOS	36,866.00
AMORTIZACION ACUMULADA	<u>(65,652.00)</u>
SUMA	<u>198,653.00</u>
TOTAL ACTIVO	<u>3,809,344.00</u>
DOCUMENTOS POR PAGAR	1,482,150.00
PROVEEDORES	903,113.00
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES	24,331.00
IMPUESTOS POR PAGAR	84,459.00
ACREEDORES DIVERSOS	110,552.00
ANTICIPO DE CLIENTES	<u>19,864.00</u>
SUMA	<u>2,624,469.00</u>
CAPITAL SOCIAL	1,072,500.00
RESERVA LEGAL	25,800.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	15,740.00
UTILIDADES PENDIENTES DE APLICAR	70,835.00
SUMA	<u>1,184,875.00</u>
SUMA PASIVO Y CAPITAL	<u>3,809,344.00</u>

En base a los supuestos anteriores el procedimiento contable es el siguiente:

1. Efectuar Asiento de Diario para cada una de las compañías para registrar la cancelación de las cuentas intercompañías y de la variación en los valores registrados en contabilidad, además del traspaso de todos los bienes a la nueva empresa.
2. Esquemas de Mayor que muestren los movimientos que afectarán a cada una de las cuentas que registran la contabilidad.
3. Hoja de Trabajo elaborada por cada una de las empresas y de la empresa creada a través de la *fusión*, para determinar la posición accionaria que le corresponde a cada uno de los accionistas.

ASIENTOS DE DIARIO COMPAÑÍA OT, S.A. DE C.V.

	-1-	DEBE	HABER
CUENTA DE FUSIÓN		241,689.00	
CLIENTES			241,689.00
Varios			
Ajustes al Saldo de Clientes según informe del abogado se considera el 15% como incobrable			

	-2-	DEBE	HABER
INVENTARIOS		206,881.00	
CUENTA DE FUSIÓN			206,881.00
Ajuste para dejar valuados los inventarios de acuerdo al avalúo practicado por el perito			

	-3-	DEBE	HABER
EDIFICIO		206,252.00	
TERRENO		11,000.00	
MOBILIARIO Y EQUIPO		58,584.00	
MAQUINARIA		207,117.00	
EQUIPO DE COMPUTO		20,352.00	
CUENTA DE FUSIÓN			503,305.00
Diferencia entre el valor neto en libros y el avalúo del activo fijo			

	-4-	DEBE	HABER
CUENTA DE FUSIÓN		70,800.00	
RESERVA PARA JUBILACION E INDEMNIZACIONES			70,800.00
Importe de las Jubilaciones e Indemnizaciones al personal de acuerdo a cálculos actuariales			

	-5-	DEBE	HABER
CUENTA DE FUSIÓN		334,640.00	
CLIENTES			334,640.00
Compañía M, S.A. de C.V.			
Cancelación que aparece en cuenta de clientes a cargo de la Compañía M, S.A. de C.V.			

ESQUEMAS DE MAYOR COMPAÑIA OT, S.A. DE C.V.

Cuenta de Fusión		
1)	241,689.00	206,881.00(2)
4)	70,800.00	503,305.00(3)
5)	334,640.00	120,000.00(7)
6)	643,500.00	460,443.00(8)
	<u>1'290,629.00</u>	<u>1'290,629.00</u>

Reserva por Jubilación e Indemnizaciones

	70,800.00 (4)
	<u>70,800.00</u>

Terreno

3)	11,000.00
	<u>11,000.00</u>

Maquinaria

3)	207,117.00
	<u>207,117.00</u>

Equipo de Computo

3)	20,352.00
	<u>20,352.00</u>

Clientes

	241,689.00(1)
	<u>334,640.00(5)</u>
	<u>576,329.00</u>

Inventarios

2)	206,881.00
	<u>206,881.00</u>

Edificio

3)	206,252.00
	<u>206,252.00</u>

Mobiliario y Equipo

3)	58,584.00
	<u>58,584.00</u>

Utilidades Pendientes de Aplicar

8)	460,443.00
	<u>460,443.00</u>

Inversiones en Acciones		Proveedores	
	643,500.00(6	7)	120,000.00
	<u>643,500.00</u>		<u>120,000.00</u>

COMPAÑÍA OT, S.A. DE C.V.
HOJA DE TRABAJO AL 30 DE JUNIO DE 2003
(Miles de Pesos)

CUENTAS	SALDOS AL 30-06-03		AJUSTES		SALDOS AJUSTADOS AL 30-06-03	
	DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	105,087.00				105,087.00	
CLIENTES	1,611,260.00			576,329.00	1,034,931.00	
DEUDORES DIVERSOS	103,882.00				103,882.00	
IMPUESTOS ANTICIPADOS	166,673.00				166,673.00	
INVENTARIOS	2,068,813.00		206,881.00		2,275,694.00	
INVERSIONES EN ACCIONES	643,500.00			643,500.00	0.00	
EDIFICIO	1,122,250.00		206,252.00		1,328,502.00	
TERRENO	55,000.00		11,000.00		66,000.00	
MOBILIARIO Y EQUIPO	325,465.00		58,584.00		384,049.00	
MAQUINARIA	1,150,650.00		207,117.00		1'357,767.00	
EQUIPO DE COMPUTO	135,680.00		20,352.00		156,032.00	
DEPRECIACION ACUMULADA		272,522.00				272,522.00
DEPOSITOS EN GARANTIA	15,650.00				15,650.00	
DOCUMENTOS POR PAGAR		3,295,250.00				3,295,250.00
PROVEEDORES		1,338,522.00	120,000.00			1,218,522.00
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES		46,791.00				46,791.00
IMPUESTOS POR PAGAR		162,421.00				162,421.00
ACREEDORES DIVERSOS		165,865.00				165,865.00
ANTICIPO A CLIENTES		132,426.00				132,426.00
RVA, JUBIL. E INDEMNIZ.				70,800.00		70,800.00
CAPITAL SOCIAL		1,650,000.00				1,650,000.00
RESERVA LEGAL		132,870.00				132,870.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO		40,210.00				40,210.00
UTILIDADES PENDIENTES DE APLICAR		267,033.00	460,443.00		193,410.00	
CUENTA DE FUSION			1'290,629.00	1'290,629.00		
SUMAS	<u>7,503,910.00</u>	<u>7,503,910.00</u>	<u>2,581,258.00</u>	<u>2'581,258.00</u>	<u>7,187,677.00</u>	<u>7,187,677.00</u>

ASIENTOS DE DIARIO COMPAÑÍA M, S.A. DE C.V.

	-1-	DEBE	HABER
CUENTA DE FUSIÓN		166,861.00	
INVENTARIOS			166,861.00
Ajustes para dejar valuados los inventarios de acuerdo al avalúo practicado por el perito			
	-2-	DEBE	HABER
EDIFICIO		72,946.00	
TERRENO		6,360.00	
MOBILIARIO Y EQUIPO		21,155.00	
MAQUINARIA		74,792.00	
EQUIPO DE COMPUTO		8,819.00	
CUENTA DE FUSIÓN			184,072.00
Diferencia entre el valor neto en libros y el avalúo del activo fijo			
	-3-	DEBE	HABER
CUENTA DE FUSIÓN		56,500.00	
RESERVA PARA JUBILACION E INDEMNIZACIONES			56,500.00
Importe de las Jubilaciones e Indemnizaciones al personal de acuerdo a cálculos actuariales			
	-4-	DEBE	HABER
PROVEEDORES		334,640.00	
CUENTA DE FUSIÓN			334,640.00
Cancelación que aparece en cuenta de proveedores a cargo de la compañía OT, S.A. de C.V.			
	-5-	DEBE	HABER
CAPITAL SOCIAL		643,500.00	
RESULTADO DE FUSIÓN			643,500.00
Cancelación del Capital Social de la Compañía M, S.A. de C.V.			
	-6-	DEBE	HABER
RESULTADO DE FUSIÓN		643,500.00	
UTILIDADES PENDIENTES DE APLICAR			643,500.00
Cancelación del Capital Social de la Compañía M, S.A. de C.V.			
	-5-	DEBE	HABER
CUENTA DE FUSIÓN		295,351.00	
UTILIDADES PENDIENTES DE APLICAR			295,351.00
Aplicación del saldo con motivo de la fusión			
		SUMAS	
		2'068,362.00	2'068,362.00

ESQUEMAS DE MAYOR COMPAÑIA M, S.A. DE C.V.

Cuenta de Fusión

1)	166,861.00	184,072.00(2)
3)	56,500.00	334,640.00(4)
7)	295,351.00	
	<u>518,712.00</u>	<u>518,712.00</u>

Inventarios

	166,861.00(1)
	<u>166,861.00</u>

Reserva por Jubilación e Indemnizaciones

	56,500.00 (3)
	<u>56,500.00</u>

Equipo de Computo

2)	8,819.00
	<u>8,819.00</u>

Terreno

2)	6,360.00
	<u>6,360.00</u>

Edificio

2)	72,946.00
	<u>72,946.00</u>

Maquinaria

2)	74,792.00
	<u>74,792.00</u>

Mobiliario y Equipo

2)	21,155.00
	<u>21,155.00</u>

Utilidades Pendientes de Aplicar

	643,500.00(6)
	295,351.00(7)
	<u>938,851.00</u>

Proveedores

4)	334,640.00
	<u>334,640.00</u>

Capital Social	
5)	643,500.00
	643,500.00

Resultado por Fusión		
6)	643,500.00	643,500.00(5)
	643,500.00	643,500.00

COMPAÑÍA M, S.A. DE C.V.
HOJA DE TRABAJO AL 30 DE JUNIO DE 2003
(Miles de Pesos)

Cuentas	Saldos al 30-06-03		Ajustes		Saldos Ajustados al 30-06-03	
	DEBE	HABER	DEBE	HABER	DEBE	HABER
EFFECTIVO EN CAJA Y	20,149.00				20,149.00	
BANCOS						
CLIENTES	609,702.00				609,702.00	
DEUDORES DIVERSOS	129,840.00				129,840.00	
IMPUESTOS	75,003.00				75,003.00	
ANTICIPADOS						
INVENTARIOS	1,112,406.00			166,861.00	945,545.00	
EDIFICIO	729,463.00		72,946.00		802,409.00	
TERRENO	63,600.00		6,360.00		69,960.00	
MOBILIARIO Y EQUIPO	211,552.00		21,155.00		232,707.00	
MAQUINARIA	747,923.00		74,792.00		822,715.00	
EQUIPO DE COMPUTO	88,192.00		8,819.00		97,011.00	
DEPRECIACION		177,139.00				177,139.00
ACUMULADA						
GASTOS DE	218,839.00				218,839.00	
INSTALACION						
DEPOSITOS EN	8,600.00				8,600.00	
GARANTIA						
PAGOS ANTICIPADOS	36,866.00				36,866.00	
AMORTIZACION		65,652.00				65,652.00
ACUMULADA						
DOCUMENTOS POR		1,482,150.00				1,482,150.00
PAGAR						
PROVEEDORES		903,113.00	334,640.00			568,473.00
PARTICIPACION DE LOS		24,331.00				24,331.00
TRABAJADORES						
IMPUESTOS POR PAGAR		84,459.00				84,459.00
ACREEDORES DIVERSOS		110,552.00				110,552.00
ANTICIPO A CLIENTES		19,864.00				19,864.00
RVA. JUBIL. E INDEMN.				56,500.00		56,500.00
CAPITAL SOCIAL		1,072,500.00	643,500.00			429,000.00
RESERVA LEGAL		25,800.00				25,800.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO		15,740.00				15,740.00
UTILIDADES PENDIENTES		70,835.00		938,851.00		1'009,686.00
DE APLICAR						
CUENTA DE FUSION			518,712.00	518,712.00		
RESULTADO POR FUSION			643,500.00	643,500.00		
SUMAS	<u>4,052,135.00</u>	<u>4,052,135.00</u>	<u>2'324,424.00</u>	<u>2'324,424.00</u>	<u>4,069,346.00</u>	<u>4,069,346.00</u>

ESQUEMAS DE MAYOR CONSOLIDADO

Cuenta de Fusión	
1'290,629.00	1'290,629.00
518,712.00	518,712.00
<u>1'809,341.00</u>	<u>1'809,341.00</u>

Reserva por Jubilación e Indemnizaciones	
	70,800.00
	56,500.00
	<u>127,300.00</u>

Terreno	
11,000.00	
6,360.00	
<u>17,360.00</u>	

Maquinaria	
207,117.00	
74,792.00	
<u>281,909.00</u>	

Clientes	
	576,329.00
	<u>576,329.00</u>

Inventarios	
206,881.00	166,861.00
<u>206,881.00</u>	<u>166,861.00</u>
40,020.00	

Edificio	
206,252.00	
72,946.00	
<u>279,198.00</u>	

Mobiliario y Equipo	
58,584.00	
21,155.00	
<u>79,739.00</u>	

Equipo de Computo

20,352.00	
8,819.00	
29,171.00	

Utilidades Pendientes de Aplicar

460,443.00	938,851.00
460,443.00	938,851.00
	478,408.00

Inversiones en Acciones

	643,500.00
	643,500.00

Proveedores

120,000.00	
334,640.00	
454,640.00	

Capital Social

643,500.00	
643,500.00	

Resultado por Fusión

643,500.00	643,500.00
643,500.00	643,500.00

HOJA DE TRABAJO POR FUSION
30 de Junio de 2003
(Miles de Pesos)

CUENTAS	SALDOS COMPAÑIA OT	SALDOS COMPAÑIA M	TOTAL	ELIMINACIONES		TOTAL SALDOS AJUSTADOS POR FUSION CIA_OTM
				DEBE	HABER	
EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	105,087.00	20,149.00	125,236.00			125,236.00
CLIENTES	1'611,260.00	609,702.00	2'220,962.00		576,329.00	1'644,633.00
DEUDORES DIVERSOS	103,882.00	129,840.00	233,722.00			233,722.00
IMPUESTOS ANTICIPADOS	166,673.00	75,003.00	241,676.00			241,676.00
INVENTARIOS	2'068,813.00	1'112,406.00	3'181,219.00	40,020.00		3'221,239.00
INVERSIONES EN ACCIONES	643,500.00		643,500.00		643,500.00	
SUMA	4'699,215.00	1'947,100.00	6'646,315.00			5'466,506.00
EDIFICIO	1'122,250.00	729,463.00	1'851,713.00	279,198.00		2'130,911.00
TERRENO	55,000.00	63,600.00	118,600.00	17,360.00		135,960.00
MOBILIARIO Y EQUIPO	325,465.00	211,552.00	537,017.00	79,739.00		616,756.00
MAQUINARIA	1'150,650.00	747,923.00	1'898,573.00	281,909.00		2'180,482.00
EQUIPO DE COMPUTO	135,680.00	88,192.00	223,872.00	29,171.00		253,043.00
DEPRECIACION ACUMULADA	-272,522.00	-177,139.00	-449,661.00			-449,661.00
SUMA	2'516,523.00	1'663,591.00	4'180,114.00			4'867,491.00
GASTOS DE INSTALACION		218,839.00	218,839.00			218,839.00
DEPOSITOS EN GARANTIA	15,650.00	8,600.00	24,500.00			24,250.00
PAGOS ANTICIPADOS		36,866.00	36,866.00			36,866.00
AMORTIZACION ACUMULADA		-65,652.00	-65,652.00			-65,652.00
SUMA		198,653.00	214,303.00			214,303.00
TOTAL ACTIVO	7'231,388.00	3'809,344.00	11'040,732.00			10'548,300.00
DOCUMENTOS POR PAGAR	3'295,250.00	1'482,150.00	4'777,400.00			4'777,400.00
PROVEEDORES	1'338,522.00	903,113.00	2'241,635.00	454,640.00		1'786,995.00
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES	46,791.00	24,331.00	71,122.00			71,122.00
IMPUESTOS POR PAGAR	162,421.00	84,459.00	246,880.00			246,880.00
ACREEDORES DIVERSOS	165,865.00	110,552.00	276,417.00			276,417.00
ANTICIPO A CLIENTES	132,426.00	19,864.00	152,290.00			152,290.00
RVA, JUBIL. E INDEMNIZ.					127,300.00	127,300.00
SUMA	5'141,275.00	2'624,469.00	7'765,744.00			7'438,404.00
CAPITAL SOCIAL	1'650,000.00	1'072,500.00	2'722,500.00	643,500.00		2'079,000.00
RESERVA LEGAL	132,870.00	25,800.00	158,670.00			158,670.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	40,210.00	15,740.00	55,950.00			55,950.00
UTILIDADES PENDIENTES DE APLICAR	267,033.00	70,835.00	337,868.00		478,408.00	816,276.00
CUENTA DE FUSION				1'809,341.00	1'809,341.00	
RESULTADOS POR FUSION				643,500.00	643,500.00	
SUMA	2'090,113.00	1'184,875.00	3'274,988.00			3'109,896.00
SUMA PASIVO Y CAPITAL	7'231,388.00	3'809,344.00	11'040,732.00	4'278,378.00	4'278,378.00	10'548,300.00

Asientos de cierre

Compañía OT, S.A. de C.V.

	DEBE	HABER
--	------	-------

- 1 -

CUENTA DE FUSION	6'721,745.00	
EFECTIVO EN CAJA Y BANCOS		105,087.00
CLIENTES		1'034,931.00
DEUDORES DIVERSOS		103,882.00
IMPUESTOS ANTICIPADOS		166,673.00
INVENTARIOS		2'275,694.00
EDIFICIO		1'328,502.00
TERRENO		66,000.00
MOBILIARIO Y EQUIPO		384,049.00
MAQUINARIA		1'357,767.00
EQUIPO DE COMPUTO		156,032.00
DEPRECIACION ACUMULADA		-272,522.00
DEPOSITOS EN GARANTIA		15,650.00

Importe del activo con que se fusiono la compañía OT, S.A. de C.V. con la compañía M, S.A. de C.V. para quedar la compañía OTM, S.A. de C.V.

- 2 -

DOCUMENTOS POR PAGAR	3'295,250.00	
PROVEEDORES	1'218,522.00	
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES	46,791.00	
IMPUESTOS POR PAGAR	162,421.00	
ACREEDORES DIVERSOS	165,865.00	
ANTICIPO A CLIENTES	132,426.00	
RVA. JUBIL. E INDEMNIZ.	70,800.00	
CUENTA DE FUSION		5'092,075.00

Importe del pasivo con que se fusiono la compañía OT, S.A. de C.V. con la compañía M, S.A. de C.V. para quedar la compañía OTM, S.A. de C.V.

- 3 -

CAPITAL SOCIAL	1'650,000.00	
RESERVA LEGAL	132,870.00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	40,210.00	
UTILIDADES PENDIENTES DE APLICAR	-193,410.00	
CUENTA DE FUSION		1'629,670.00

Importe del capital con que se fusiono la compañía OT, S.A. de C.V. con la compañía M, S.A. de C.V. para quedar la compañía OTM, S.A. de C.V.

Compañía M, S.A. de C.V.

	DEBE	HABER
	- 1 -	
CUENTA DE FUSION	3'826,555.00	
EFECTIVO EN CAJA Y BANCOS		20,149.00
CLIENTES		609,702.00
DEUDORES DIVERSOS		129,840.00
IMPUESTOS ANTICIPADOS		75,003.00
INVENTARIOS		945,545.00
INVERSIONES EN ACCIONES		
EDIFICIO		802,409.00
TERRENO		69,960.00
MOBILIARIO Y EQUIPO		232,707.00
MAQUINARIA		822,715.00
EQUIPO DE COMPUTO		97,011.00
DEPRECIACION ACUMULADA		-177,139.00
GASTOS DE INSTALACION		218,839.00
DEPOSITOS EN GARANTIA		8,600.00
PAGOS ANTICIPADOS		36,866.00
AMORTIZACION ACUMULADA		-65,652.00

Importe del activo con que se fusiono la compañía M, S.A. de C.V. con la compañía OT, S.A. de C.V. para quedar la compañía OTM, S.A. de C.V.

- 2 -

DOCUMENTOS POR PAGAR	1'482,150.00	
PROVEEDORES	568,473.00	
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES	24,331.00	
IMPUESTOS POR PAGAR	84,459.00	
ACREDORES DIVERSOS	110,552.00	
ANTICIPO A CLIENTES	19,864.00	
RVA. JUBIL. E INDEMNIZ.	56,500.00	
CUENTA DE FUSION		2'346,329.00

Importe del pasivo con que se fusiono la compañía M, S.A. de C.V. con la compañía OT, S.A. de C.V. para quedar la compañía OTM, S.A. de C.V.

- 3 -

CAPITAL SOCIAL	429,000.00	
RESERVA LEGAL	25,800.00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	15,740.00	
UTILIDADES PENDIENTES DE APLICAR	1'009,686.00	
CUENTA POR FUSION		1'480,226.00

Importe del capital con que se fusiono la compañía M, S.A. de C.V. con la compañía OT, S.A. de C.V. para quedar la compañía OTM, S.A. de C.V.

ASIENTOS DE APERTURA

	DEBE	HABER
	- 1 -	
ACCIONISTAS	3'109,896.00	
CAPITAL SOCIAL		3'109,896.00
Capital social suscrito según OTM, S.A. de C.V.		
	- 2 -	
EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	125,236.00	
CLIENTES	1'644,633.00	
DEUDORES DIVERSOS	233,722.00	
IMPUESTOS ANTICIPADOS	241,676.00	
INVENTARIOS	3'221,239.00	
EDIFICIO	2'130,911.00	
TERRENO	135,960.00	
MOBILIARIO Y EQUIPO	616,756.00	
MAQUINARIA	2'180,482.00	
EQUIPO DE COMPUTO	253,043.00	
DEPRECIACION ACUMULADA	(449,661.00)	
GASTOS DE INSTALACION	218,839.00	
DEPOSITOS EN GARANTIA	24,250.00	
PAGOS ANTICIPADOS	36,866.00	
AMORTIZACION ACUMULADA	(65,652.00)	
DOCUMENTOS POR PAGAR		4'777,400.00
PROVEEDORES		1'786,995.00
PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES		71,122.00
IMPUESTOS POR PAGAR		246,880.00
ACREEDORES DIVERSOS		276,417.00
ANTICIPO A CLIENTES		152,290.00
RVA. JUBIL. E INDEMNIZ.		127,300.00
ACCIONISTAS		3'109,896.00
Exhibición del Capital Social		
	- 3 -	
ACCIONES EN TESORERÍA	3'109,896.00	
DEPOSITANTES EN ACCIONES		3'109,896.00
Por el depósito de Acciones en cuentas de orden		

INTEGRACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

Compañía OT, S.A. de C.V.

ACCIONISTA	IMPORTE	VALOR NOMINAL	NÚMERO DE ACCIONES
Gabriela Montes	550,000.00	100	5,500
Laura Cedano	550,000.00	100	5,500
Lucrecia Madrid	<u>550,000.00</u>	100	<u>5,500</u>
	1'650,000.00		16,500

Valor en libros al 30 de junio de 2003 (antes de fusión).

Capital Social	\$ 1'650,000.00
Reserva Legal	132,870.00
Utilidades del Ejercicio	40,210.00
Utilidades pendientes de Aplicar	<u>267,033.00</u>
	\$ 2'090,113.00
Entre # de acciones	16,500
Valor en Libros	<u>\$ 126.67</u>

INTEGRACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

Compañía M, S.A. de C.V.

ACCIONISTA	IMPORTE	VALOR NOMINAL	NÚMERO DE ACCIONES
Rocio Luján	143,000.00	100	1,430
Fernando Velasco	143,000.00	100	1,430
Santiago Escamilla	143,000.00	100	1,430
OT, S.A. de C.V.	<u>643,500.00</u>	100	<u>6,435</u>
	1'072,500.00		10,725

Valor en libros al 30 de junio de 2003 (antes de fusión).

Capital Social	\$ 1'072,500.00
Reserva Legal	25,800.00
Utilidades del Ejercicio	15,740.00
Utilidades pendientes de Aplicar	<u>70,835.00</u>
	\$ 1'184,875.00
Entre # de acciones	10,725
Valor en Libros	<u>\$ 110.48</u>

Los accionistas que conformaban la compañía OT, S.A. de C.V. son los siguientes:

ACCIONISTAS	COMPAÑÍA OT	ACCIONES
Gabriela Montes	\$ 550,000.00	5,500
Laura Cedano	\$ 550,000.00	5,500
Lucrecia Madrid	\$ 550,000.00	5,500
Capital Social	\$1'650,000.00	16,500

Los accionistas que conformaban la compañía M, S.A. de C.V. son los siguientes:

ACCIONISTAS	COMPAÑÍA M	ACCIONES
Rocio Luján	\$ 143,000.00	1,430
Fernando Velasco	\$ 143,000.00	1,430
Santiago Escamilla	\$ 143,000.00	1,430
OT, S.A. de C.V.	\$ 643,500.00	6,435
Capital Social	1'072,500.00	10,725
Total de acciones	429,000.00	4,290

Las acciones de las compañías al consolidar la fusión quedaron de la siguiente forma:

CONCEPTO	COMPAÑÍA OT, S.A. DE C.V.	COMPAÑÍA M, S.A. DE C.V.
ANTES DE LA FUSIÓN	1'650,000.00	1'072,500.00
DESPUÉS DE LA FUSIÓN	1'259,874.00	819,126.00
DIFERENCIA	(390,126.00)	(253,374.00)
PORCENTAJE	23.64 %	23.62 %

Al consolidar la fusión quedan los accionistas como sigue:

ACCIONISTAS	IMPORTE	ACCIONISTAS 1ERA. COMPAÑIA 60.60 %	IMPORTE	ACCIONISTAS 2A. COMPAÑIA 39.40 %
Gabriela Montes	419,958.00	4,199		
Laura Cedano	419,958.00	4,200		
Lucrecia Madrid	419,958.00	4,200		
Rocio Luján				2,731
Fernando Velasco				2,730
Santiago Escamilla				2,730
Total	1'259,874.00	12,599	819,126.00	8,191
Suma de Capital				2'079,000.00
Suma de Acciones				20,790

VI. Conclusiones

Capítulo I.- Antecedentes: Conforme las necesidades humanas se fueron haciendo más complejas, requirieron de más y mejores satisfactores, trayendo como consecuencia el desarrollo del comercio y la industria.

Las operaciones comerciales e industriales, hasta antes de la mecanización de ambos procesos se vieron incrementadas gracias a los avances científicos y tecnológicos, que hicieron posible la producción y distribución en gran escala de toda clase de bienes y servicios.

El desarrollo económico consecuencia del incremento de estos factores hizo necesaria la participación de varias personas que uniendo sus recursos y esfuerzos para crear una entidad con mayor capacidad y con mayores posibilidades para asumir el compromiso de intervenir en la vida económica atendiendo a la demanda de los consumidores.

La empresa nació para cubrir estas necesidades creando satisfactores a cambio de una retribución que cubra el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios.

A mediados del siglo XIX, con el descubrimiento de la máquina, trajo como consecuencia que las empresas tuvieran que asociarse con otras sociedades para poder subsistir, dando paso a la *fusión*.

Capítulo II.- Empresa: Al definir a la empresa como aquella unidad productiva o de servicio en el que, a través de la administración del capital y del trabajo, se producen bienes o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la sociedad, podemos entender la importancia que tienen en la actualidad.

El avance tecnológico y económico ha originado la existencia de una gran diversidad de empresas, por ello la necesidad de clasificarlas para poder identificarlas de acuerdo con su actividad, en industriales, comerciales o de servicio, y de acuerdo a su tamaño en pequeñas, medianas o grandes.

La empresa al actuar dentro de un marco social e influir en la vida del ser humano, necesita un patrón o sistema de valores que les permita satisfacer las necesidades del medio en el que actúa y opera.

Por otra parte, la efectividad de una empresa no depende del éxito de un área en especial, sino de la combinación balanceada de las distintas áreas operativas como pueden ser: mercadotecnia, recursos humanos y finanzas.

Capítulo III.- Fusión de Sociedades: Las empresas recurren a la *fusión* con el propósito de alcanzar determinados objetivos estratégicos y financieros. La fusión considera la unión de dos o más organizaciones que, a menudo, presentan personalidades empresariales, culturas y sistemas de valores complementarios. En este sentido, podemos definir a la fusión de sociedades como "La unión jurídica de dos o más sociedades mercantiles; que deciden unirse para crear una nueva empresa o que una de las existentes sea mayor".

El éxito de las fusiones depende, en gran medida, de cómo lleguen a integrarse estas empresas, estas pueden ser por una fusión horizontal, que pueden ser empresas con un giro mercantil similar; fusión vertical, cuando una empresa adquiere a otra que es una fuente de abastecimiento o un cliente potencial y fusión por conglomerado, que es cuando las empresas tienen giros distintos. Existe una variedad de partes interesadas en las organizaciones que se unen deseosas de lograr el éxito de la fusión. Los accionistas y los administradores son dos figuras determinantes para alcanzar el éxito de la fusión, aunque algunos autores incluyen entre otros, a los empleados, consumidores, comunidades locales y la economía en general.

Cada vez más, las fusiones han adquirido una dimensión internacional debido a la integración económica global y al desmantelamiento de las barreras para el comercio y la inversión. La competencia se ha vuelto mundial y las empresas tienen que competir no sólo en sus mercados internos, sino también en los extranjeros para poder mantener su ventaja competitiva. Esta tendencia ha provocado tanto niveles más elevados de actividad para llevar a cabo fusiones más allá de las fronteras nacionales, como innovaciones organizacionales para alcanzar los mismos objetivos de competencia.

Por tanto, las fusiones son un medio de expansión y crecimiento empresarial; no son el único camino para que las empresas crezcan, pero si representan una alternativa viable para combinar y compartir sus recursos con el fin de alcanzar objetivos estratégicos. Estos objetivos estratégicos pueden ser muy variados, tales como: el crecimiento de la empresa, el fortalecimiento de sus ventajas competitivas en los mercados existentes para la colocación de sus productos, avanzar en la ampliación del mercado o de la línea de productos que elabora, o simplemente disminuir los riesgos existentes.

Capítulo IV.- Efectos de la Fusión de Sociedades: En el contenido de las leyes del ISR; IVA; IEPS y el Código Fiscal de la Federación, así como sus Reglamentos aparece la normatividad aplicable a la estructura de la *fusión* en la cual podemos destacar que para efectos financieros, las empresas pierden su identidad dando surgimiento a una nueva conservando su imagen local y aprovechar la ventaja de estar situada en su propia localidad además, trayendo como consecuencia el ahorro de gastos y costos; en los efectos legales, los acuerdos de fusión se inscribirán en el Registro Público de Comercio y se publicarán en el periódico oficial y el de mayor circulación en el domicilio de las sociedades que hayan de fusionarse y cuando de la fusión de varias sociedades resulte una nueva, su constitución se sujetará a los términos establecidos en la escritura constitutiva de la sociedad.

En los efectos corporativos se pretendieron realzar los efectos que afectan la estructura de las sociedades que intervienen en la *fusión*, los que se producen respecto a cada uno de los integrantes de las sociedades participantes y aquellos que producen la fusión frente a quienes tienen relación con las sociedades que toman parte de ella; en los laborales el conocer la situación de los trabajadores de las empresas participantes, relaciones individuales y colectivas de trabajo y la determinación quien figura como patrón sustituto, son algunos efectos que se tienen que tomar en consideración y que permiten delimitar las atribuciones que los socios o accionistas de las empresas que se fusionan.

Capítulo V.- Caso Práctico: Podemos concluir del ejemplo anterior que en primera instancia ambas compañías pierden el mismo porcentaje de las acciones después de

la fusión, sin embargo, ellas están concientes de este riesgo, pero también están de acuerdo en las ventajas que les ofrece la fusión; por lo tanto los beneficios a obtener son los siguientes: obtendrían una mayor cobertura de mercado ya que la compañía OT, S.A. de C.V. cuenta con un mayor canal de distribución de sus productos lo que permitiría disminuir los costos de distribución, conllevando también a una disminución de los costos de producción al unificar ambas líneas de producción logrando mejorar sus ingresos, lo que las haría más productivas, mejorando el precio de sus productos y estabilizando las ventas totales; otro aspecto que se tomó en consideración para la fusión, es que la compañía M, S.A. de C.V. cuenta con personal más capacitado, tanto en el área de producción como en la de mercadotecnia, mejorando el nivel de las ventas y la colocación de sus productos, además cuenta con un equipo especializado de investigación, lo que coadyuvaría a producir mejores productos introduciendo nuevas líneas de producción, como puede ser la línea de tractores a investigación, que coadyuve a elevar el rendimiento de estos y su productividad, garantizando a los clientes la adquisición de productos con mayor calidad y prestigio, ya que al obtener sus marcas tendrán un producto que les garantizará los beneficios que de ellos esperan, es por ello que deciden fusionarse estas empresas, para dar paso a la nueva compañía OTM, S.A. de C.V., que al combinar estos factores se obtendrá una empresa mejor consolidada y con mayores perspectivas de crecimiento a futuro ante sus competidores que haciéndolo de manera aislada, colocando productos de primera calidad, tanto a nivel nacional como internacional, lo que la posicionaría como una de las empresas líderes en su ramo, ya que cuentan con un reconocido prestigio en diferentes países y compitiendo de manera eficiente con sus homólogos locales.

BIBLIOGRAFIA

- o Baldwin Jorge y Baldwin Carlos, Introducción general a las finanzas de la empresa, Editorial playor, Madrid, 1989.
- o Barrera Graf Jorge, Instituciones de derecho mercantil, Edit. Porrúa, S.A., México, 1989, p.697.
- o Barrera Graf Jorge, Instituciones de derecho mercantil, Editorial Porrúa, México, 1993, pp. 81, 82 y 83.
- o Barrera Graf Jorge, Temas de derecho mercantil, UNAM, México. 1983, p. 38.
- o Buffett Mary y David Clark. Buffettología, Barcelona, Gestión, 2000.
- o Carvalho de Mendosa; Tratado de diritto comercial brasileiro, Coimbra 1924, Tomo III, p. 67; citado por Vázquez del Mercado, op. cit., p. 289.
- o Claret y Marfí, Pompeyo, Sociedades Anónimas, Barcelona, 1948, p. 274. Igualmente observan Jean Escarra, Manual de droit commercial, t.II, París, 1948, p. 529; y Antonio Lefebure D'Ovidio, Istituzioni di diritto commerciale nord americano, Roma, 1945, p. 131; Santagata, Carlo, La fusione tra societa, Nápoli, 1964, p.44.
- o Copeland Thomas, Tim Koller, Jack Murrin. Valuation, measuring the value of the companies, New York, John Wiley & Sons, 1994. (p. 71).
- o Damodaran Aswath. Damodaran on Valuation: Security analysis for investment and corporate finance, New York, John Wiley & Sons, Inc., 1994. (p. VII).
- o De Gregio Alfredo; Delle società Edillá associacioni commerciali, Torino 1938 p. 672; citado por Vázquez del Mercado, op. cit., p. 289.
- o De la Cueva Mario, El nuevo derecho mexicano del trabajo, t.I, Edit. Porrúa, S.A., México 1990, p.229.
- o Del Río González Cristobal, El presupuesto, Ediciones contables y administrativas, mayo 1994.
- o Donald H. Shuckett, Harlan J. Brown y Edward J. Mock, Técnicas financieras para el desarrollo de empresas, Editorial Limusa, México, 1979.
- o Ferrara Francesco, Teoría del negozio illecito, Milano 1914.
- o Ferrara Francesco; Gli Impreditori de la società, Milano 1964, p. 268.
- o Ferri Giuseppe, Lafusione delle societa commerciali, Roma, 1936, p.49.
- o Garrigues Joaquín, Curso de derecho mercantil, Editorial Porrúa, México, 1977, t. I., p. 106.
- o Garrigues Joaquín, Curso de derecho mercantil, Editorial Porrúa, México, 1981, p. 178.
- o Garrigues Joaquín, op. cit., p 610.
- o Garrigues Joaquín, Curso de derecho mercantil, t.I, Madrid, 1936, p. 322; Rodrigo Uria, La fusión de las sociedades mercantiles en el derecho español, en Revista de derecho mercantil, t.II, n. 2, Madrid 1946, p. 308, Broseta Pont, Manual de derecho mercantil, Madrid, 1971, p. 254.; Antonio Brunetti, Trattato del diritto delle societa, II, Milano, 1948, p. 628.
- o Gastone Cottino, Manuale di diritto commerciale, Cedam, Padova, vol. I, pág. 125.
- o Gómez Cotero José de Jesús, Fusión y escisión de sociedades mercantiles, Colección ensayos jurídicos, Editorial Themis, 3ª Edición 1995.

-
- o Graziani Alessandro; Diritto delle società, Napoli 1967 p. 520; citado por Vázquez del Mercado, op. cit., p. 228.
 - o Hagstrom G. Robert. The Warren Buffet way, investment strategies of the world's greatest investor, New York, John Wiley & Sons, Inc., 1994. (p. 92).
 - o Internet, pagina
www.itlp.edu.mx/publica/tutorialesmercadotecnia2/tema2_1.htm.
 - o Internet, pagina
www.mujeresdeempresa.com.mx/marketing/marketing020603.htm.
 - o Lastra Lastra José Manuel, Fundamentos de derecho, McGraw Hill, México, 2ª edición, 1998.
 - o Mantilla Molina Roberto, op. cit., p. 442.
 - o Marmolejo G. Martín. Inversiones, México, IMEF, 1985. (p. 57).
 - o Mendez Villanueva Antonio, Contabilidad primer curso, Libro básico del taller de contabilidad en la Facultad de Administración y Ciencias, pag. 2
 - o Moreno Fernández Joaquín, las finanzas en la empresa, Instituto mexicano de ejecutivos en finanzas A.C., México, 1979.
 - o Münch Galindo Lourdes, Fundamentos de administración, Editorial trillas, 5ª reimpresión, 1995
 - o Muñoz Ramón Roberto, Derecho del trabajo, t.II, Edit. Porrúa, S.A., México, 1983, p. 297.
 - o Paz Guillermo S., Análisis e interpretación de estados financieros, México, Edit. Patria, 1970.
 - o Prieto Alejandro, Contabilidad superior, Edit. Banca y comercio, p.265.
 - o Prieto Alejandro, Sistemas de contabilidad, Editorial Banca y Comercio, 1983.
 - o Resa García Manuel, Contabilidad de sociedades, México, Ediciones contables, administrativas y fiscales, 1996.
 - o Reyes Ponce Agustín Administración moderna, Editorial Limusa, México 1992, Administración, Teoría y Práctica, Stephen P. Robbins Editorial Prentice Hall México 1997, Elementos de administración, Quinta edición, Harold Koontz & Heinz Wehrich, Editorial McGraw Hill, México 1992.
 - o Roberto del Toro Rovira, Estudio sobre fusiones y escisiones, IMCP, 1992.
 - o Roberto Mantilla Molina, Derecho mercantil, Editorial Porrúa, México, 1982, p. 97.
 - o Rockwell Jr. Willard F. How to acquire a Company, Harvard Business Review, sept. 1968 p. 121 a 132.
 - o Rodríguez Domínguez Humberto y Rodríguez Domínguez Joaquín; El tratamiento fiscal de los contratos de fideicomiso, fusión y sociedades; México Dofiscal Editores 1984, p. 26.
 - o Rodríguez y Rodríguez Joaquín, Tratado de sociedades mercantiles, México Porrúa 1981, Tomo II, p. 517 y 518.
 - o Rodríguez y Rodríguez Joaquín, Tratado de sociedades mercantiles, t.II, México 1981, p. 625; Brunetti; Trattato del diritto delle società, t.II, Milano, 1948, p. 630, Resteau Charles, Traite des sociétés anonymes, t.II, Bruxelles, 1933, p. 439, Santagata Carlo, La fusione tra società, Nápoli, 1964, p.II.
 - o Ross A. Stephen, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan. Fundamentos de finanzas corporativas, México, McGraw-Hill, 2001. (p. 11).
 - o Salas Harms Héctor y Adalberto Mirón. Valores económicos y precios de mercado de acciones en entornos inestables, Artículo en revisión, México. (p. 4).
-

-
- o Sepulveda Sandoval Carlos, La empresa y sus actividades, Mc Graw Hill interamericana Editores S.A. de C.V., 1997.
 - o Suárez Suárez Andrés S., Economía Financiera de la empresa, Ediciones Pirámide, S.A., Madrid, 1987.
 - o Trueba José Manuel, Aspectos fiscales de la fusión de sociedades, Academia de estudios fiscales de la contaduría pública, A.C., Segunda reimpresión septiembre de 1998.
 - o Tullio Ascarelli, Iniciación al estudio del derecho mercantil, Trad. Santiago Sentis Melendo, Ediar Editores, Buenos Aires, 1947, pp. 120 y 121.
 - o Vázquez del Mercado Oscar, Asambleas, Fusión y liquidación de sociedades mercantiles, Edit. Porrúa, 4ª. Edic., 1992.
 - o Vittorio Salandra; Società commerciali, Torino 1938, p. 274; citado por Vázquez del Mercado Oscar, Asambleas, fusión y liquidación de sociedades mercantiles, México Porrúa 1980, p. 228.
 - o Ley General de Sociedades Mercantiles
 - o Ley Federal de Trabajo
 - o Ley del Impuesto sobre la Renta
 - o Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta
 - o Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios
 - o Código Fiscal de la Federación
 - o Reglamento del Código Fiscal de la Federación
 - o Ley del Impuesto al Valor Agregado