

FUSIÓN Y ESCISIÓN DE SOCIEDADES

No existe una definición como tal en la LGSM, ya que solo regula las actividades que deben llevar a cabo las PM para su realización. Pero por Fusión, debe entenderse la reunión de 2 ó más patrimonios sociales, cuyos titulares desaparecen para crear a uno nuevo, el cual absorbe el patrimonio de todos, siendo los socios los mismos de las PM desaparecidas, recibiendo nuevos títulos en sustitución de los que tenían, o bien se les reconoce la parte social correspondiente.

Algunos autores definen a la Fusión como la **disolución especial** de una PM, sin embargo -es concepto está incompleto, ya que por lo general, le hace falta la **liquidación**.

El C.P. **Roberto del Toro** define a la Fusión como “**La unión de dos o más sociedades que combinan sus recursos y patrimonio y como resultado de esa mezcla se fortalece una sociedad o se crea una nueva, desapareciendo una o varias de ellas, solo de forma, pues quedaron incorporadas a la fusionante**”.

ELEMENTOS DE LA FUSIÓN

- 1.- Participan **2 o más** sociedades
- 2.- Es probable que desaparezcan todas las sociedades que participan y surja una nueva o bien que una de ellas subsista.
- 3.- Existe una **combinación de patrimonios sociales**, lo cual implica bienes y derechos, obligaciones y deudas, o sea la transmisión universal o conocido como la **Teoría de la Sucesión**, según la cual, en una fusión se observa una **transmisión universal** de los patrimonios de las PM Fusionadas, incluyendo activos, pasivos que les resultaban afines a dichas empresas.
- 4.- Los accionistas de las PM que desaparecen se convierten en accionistas de la sociedad que subsiste.

OBJETIVOS DE LA FUSIÓN

Estos pueden ser muy diferentes, pero pueden catalogarse generalmente en:

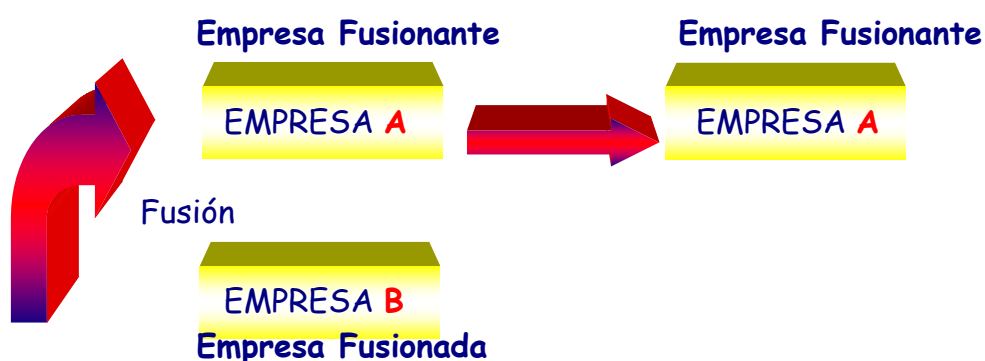
1. **Simplificación administrativa del grupo**, con mismo interés económico.
2. **Creación de una nueva empresa mas FUERTE que las empresas que la crearon**, combinando aspectos sinérgicos.

Durante muchos años se crearon Holdings que eran varias empresas agrupadas. Ahora sucede lo contrario, esas empresas lograron ciertos propósitos y ahora se concentraron en pocas empresas a través de la instrumentación de FUSIÓN.

TIPOS DE FUSIÓN

1.- Fusión por absorción

Dos o más empresas acuerdan disolverse transmitir la totalidad de sus patrimonios a una empresa ya existente, por lo que los **fenómenos jurídicos que se observan** son la **DISOLUCIÓN** y la **FUSIÓN**.



Las empresas A y B ya existen.

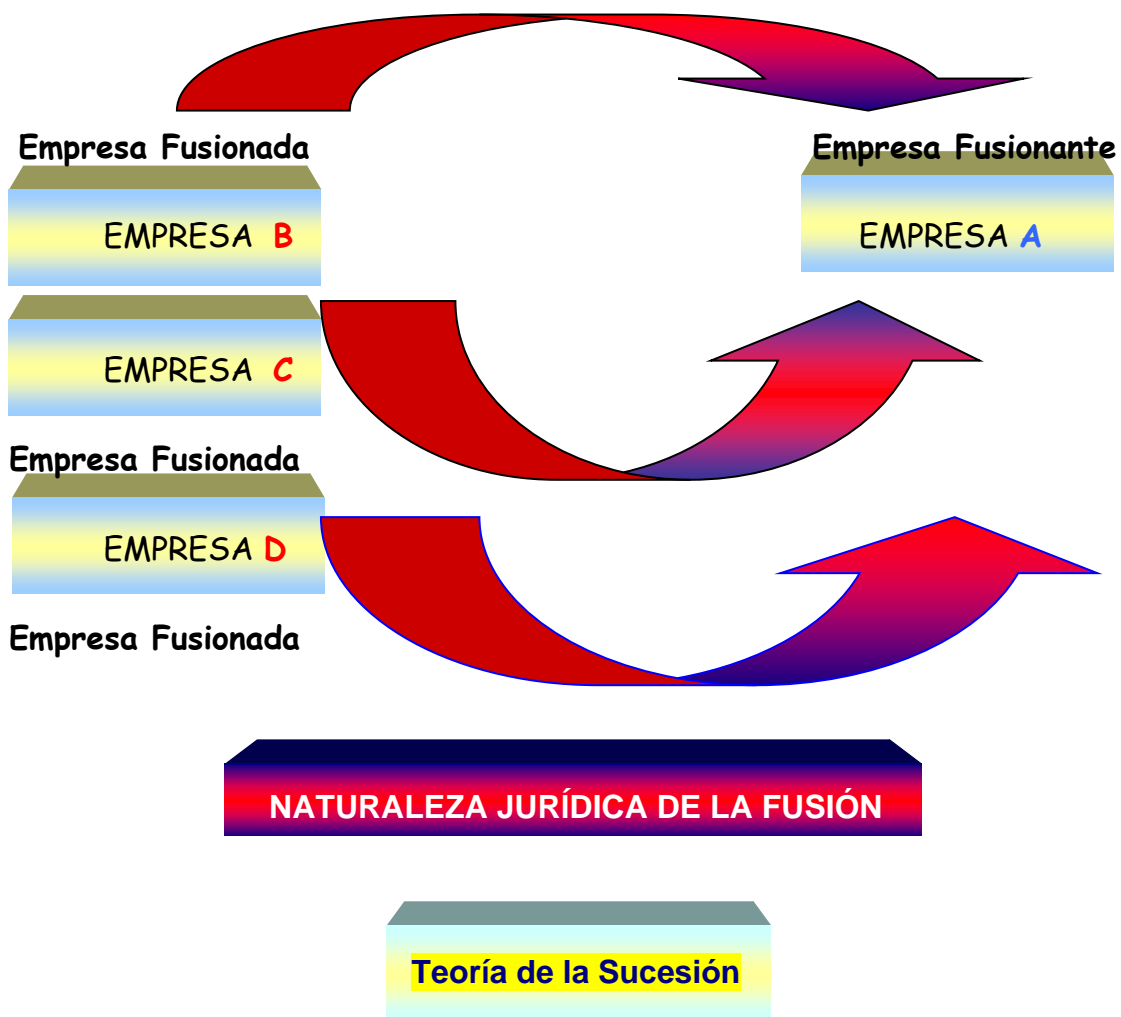
La empresa **A** absorbe a la empresa **B** y la que subsiste es la empresa **A** misma que conserva su patrimonio propio más el que le transmite la Empresa **B**.

En este caso la Empresa **A** continúa con sus operaciones y mantiene su personalidad jurídica en nombre y domicilio, su diferencia sería, en cuanto al **patrimonio y a los accionistas** que ahora formarían la asamblea.

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

2.- Fusión por Integración o Fusión por Combinación

Las empresas que deciden fusionarse transmiten su patrimonio a una nueva empresa, distinta a ellas. Por lo que las diferencias son que hay disolución, fusión y constitución de una nueva sociedad



Las sociedades fusionadas se extinguen, existiendo jurídicamente una disolución, pero subsiste el patrimonio formado por bienes, derechos y deudas y por lo tanto **no existe liquidación**.

Teoría del Acto Corporativo

Dice que las sociedades que desaparecen por la fusión, continúan existiendo a través de la sociedad fusionante, por lo que la nueva empresa mantiene en cierto modo la personalidad jurídica de las sociedades fusionadas, ya que conserva a sus socios, patrimonio, actividades, giro, etcétera.

Teoría Contractual

Se enfoca al análisis de la **fusión como el hecho generador de la integración desde el punto de vista de los acuerdos de fusión efectuados entre los socios y entre las sociedades que se fusionarán, o sea el acto de fusión**. Establece los *efectos* que genera una fusión, *sus consecuencias jurídicas distintas para cada uno de los participantes*.

FUSIÓN

- ❖ ¿Qué induce a las empresas a llevar a cabo una fusión de sociedades?
- ❖ **Tipos** de Fusión y particularidades de cada una de ellas
- ❖ Sociedades que **pueden** fusionarse
- ❖ Alcances **jurídicos** de la fusión
- ❖ **Proceso** de la Fusión
- ❖ **Efectos** que produce una Fusión
- ❖ Desde el punto de vista contable:
 - La fusión por incorporación o absorción **horizontal**

Todo lo anterior, en lo conducente, estará soportado con casos prácticos

Objetivo del Tema: El alumno tendrá una visión clara de las implicaciones que surgen de una fusión y a las que tendrá que enfrentar un Director Financiero, en primer plano. Discusión grupal.

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

¿**Qué incentiva a las empresas a llevar a cabo una fusión de sociedades?** Junio 13 2019

Hemos comentando el porqué de las Alianzas Estratégicas, el porqué de nuevas formas de evolución financiera y corporativa y es precisamente esa evolución que ha determinado el desarrollo constante de la agrupación de empresas. Por ello, a medida que la gente y las organizaciones avanzan los negocios se vuelven más complejos con diferentes actividades y esto a la vez provoca una lucha empresarial constante por ganar más mercado de consumo y por ello las empresas y funcionarios mal preparados son “aplastados” por las más fuertes y con ejecutivos mucho mejor preparados.

¿**Qué le pasa a las empresas “débiles”?** Simplemente, casi siempre se dirigen “convenientemente” a la unión con otras empresas mucho más fuertes y mejor preparadas, para evitar desaparecer del mercado sin la posibilidad de recuperar su inversión, y eso lo que provoca las “alianzas estratégicas” y fusiones empresariales.

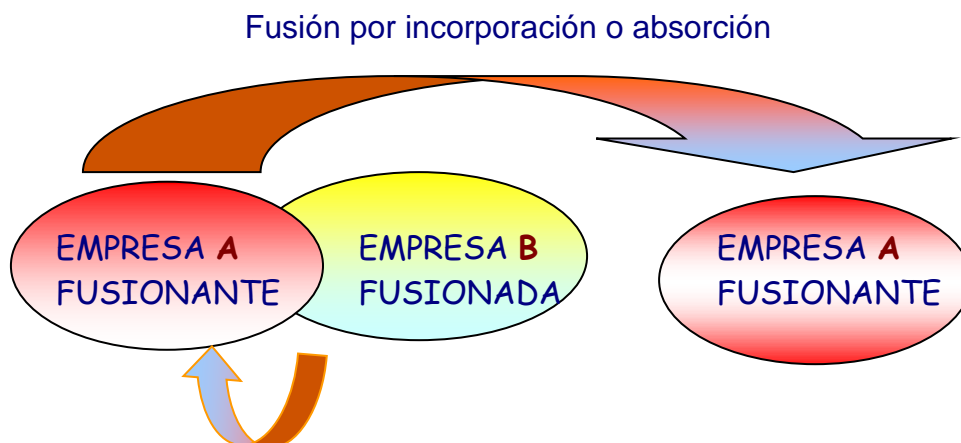
La figura de la Fusión es muy compleja, ya que tiene consecuencias económicas, financieras, fiscales, jurídicas y técnicas.

La definición de fusión ya quedó asentada anteriormente.

Desde un punto de vista doctrinario existen dos clases de fusión:

1. **La Fusión por incorporación o absorción:** Que no es otra cosa que la incorporación de una o más sociedades en otra ya existente, transmitiéndole(s) sus recursos. Puede haber un incremento de capital en la que absorbe a las otras empresas, pero no necesariamente, pues la que subsiste puede ser la dueña de la que desaparece y en este caso no se incrementa el capital de la primera empresa. Como ya quedó asentado, en este tipo de fusión no hay creación de un nuevo ente económico, ya que la empresa B que es absorbida por la empresa A, la cual al término de la fusión por absorción subsiste.

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas



Dentro de la Fusión por incorporación o absorción, cómo se subdivide y cómo funcionan cada una ellas

¿Qué es la Fusión Horizontal?

1) **Fusión Horizontal:** Se da cuando las sociedades no tienen relación accionaria directa entre ellas mismas, ya que no poseen acciones de la otra empresa o de las demás empresas, si fuesen varias.

¿Qué características tiene la fusión horizontal?

Lo que las distingue es que los patrimonios de las sociedades que desaparecen, automáticamente se incorporan a la sociedad que subsiste, incrementando el patrimonio de la subsistente por el importe de la que desaparece y consecuentemente se originan nuevas acciones por dicho incremento a favor de los accionistas de las sociedades que desaparecen.

¿Qué sucede con los accionistas de la sociedad fusionante en la fusión horizontal?

Continúan siendo accionistas de la empresa, pero, pierden participación en su capital por las acciones emitidas a favor de los accionistas de las sociedades fusionadas, como una consecuencia del incremento patrimonial, originado por dicha fusión.

¿Qué es la fusión vertical?

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

2) **Fusión Vertical.** Se presenta cuando las sociedades a fusionarse tienen una relación accionaria directa, muy importante entre sí.

¿**Qué es la Fusión Vertical Ascendente?** Es aquella en la que subsiste la sociedad que es accionista mayoritaria de la sociedad o sociedades que desaparecen en ella.

¿**Qué es lo que se incorpora a la sociedad que subsiste en la Fusión Vertical Ascendente?**

Los bienes, derechos y obligaciones de las sociedades que desaparecen, pero, el patrimonio de la sociedad que subsiste sólo se incrementa por la participación minoritaria de terceros en las sociedades fusionadas, tornándose dichos terceros en accionistas de ella.

¿**Qué sucede con los accionistas de la sociedad que subsiste en la Fusión Vertical Ascendente?**

Conservan sus acciones de esta sociedad, pero, pierden participación en su capital por las acciones emitidas a favor de los terceros con participación minoritaria en las sociedades fusionadas.

¿**Qué sucede con las acciones de las sociedades que desaparecen, propiedad de la sociedad que subsiste, en la Fusión Vertical Ascendente?**

Las mismas desaparecen, se extinguen en la fusión y no dan lugar a la emisión de nuevas acciones de la sociedad que subsiste.

¿**Qué es la Fusión Vertical Descendente?**

Es aquella en la que subsiste la sociedad, cuyas acciones eran mayoritariamente poseídas por la sociedad o sociedades que desaparecen en ella.

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

¿Qué es lo que se incorpora a la sociedad que subsiste en la Fusión Vertical Descendente?

Los bienes, derechos y obligaciones de la sociedad o sociedades que desaparecen, salvo las acciones de la propia sociedad subsistente, propiedad de esas sociedades, que pasan directamente a manos de los accionistas de dichas sociedades, en canje de sus acciones de estas últimas que se extinguen, como consecuencia de dicho acto.

¿Qué puede originar en el Patrimonio, la Fusión Vertical Descendente?

Un incremento o decremento en el Capital de la sociedad que subsiste, dependiendo de los patrimonios de las sociedades fusionadas y de su participación accionaria en la sociedad que subsiste.

¿Qué sucede si el importe del patrimonio de la(s) sociedad(es) que desaparece(n) en la fusión, es superior a la parte del patrimonio de la sociedad que subsiste correspondiente a las acciones de esta sociedad, propiedad de aquéllas, en la Fusión Vertical Descendente?

Automáticamente se verá incrementado el patrimonio de la sociedad que subsiste por la diferencia, como consecuencia de la fusión, sin que necesariamente tengan que emitirse nuevas acciones por esta situación.

¿Qué sucede si el importe del patrimonio de la(s) sociedad(es) que desaparece(n) en la fusión, es inferior a la parte del patrimonio de la sociedad que subsiste correspondiente a las acciones de esta sociedad, propiedad de aquéllas, en la Fusión Vertical Descendente?

Automáticamente se verá disminuido el patrimonio de la sociedad que subsista por la diferencia, como consecuencia de la fusión, provocando en algunas ocasiones que se cancelen acciones de ella.

¿Qué sucede con los bienes, derechos y obligaciones de las sociedades fusionadas, en la figura de Fusión Vertical Descendente?

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

En estos casos, pasan a la sociedad fusionante, excepto las acciones de todas ellas que poseen entre sí, incrementándose el patrimonio de la fusionante sólo por la diferencia entre la resta al importe de los bienes y derechos adquiridos en la fusión, el importe de las obligaciones también adquiridas en la fusión y de las acciones poseídas entre sí.

Como segunda gran distinción de las Fusiones, existe la Fusión por Integración.

¿Qué es la Fusión por integración?

Es la unión de dos o más sociedades para formar una nueva sociedad, transmitiéndole a ésta todos sus recursos.

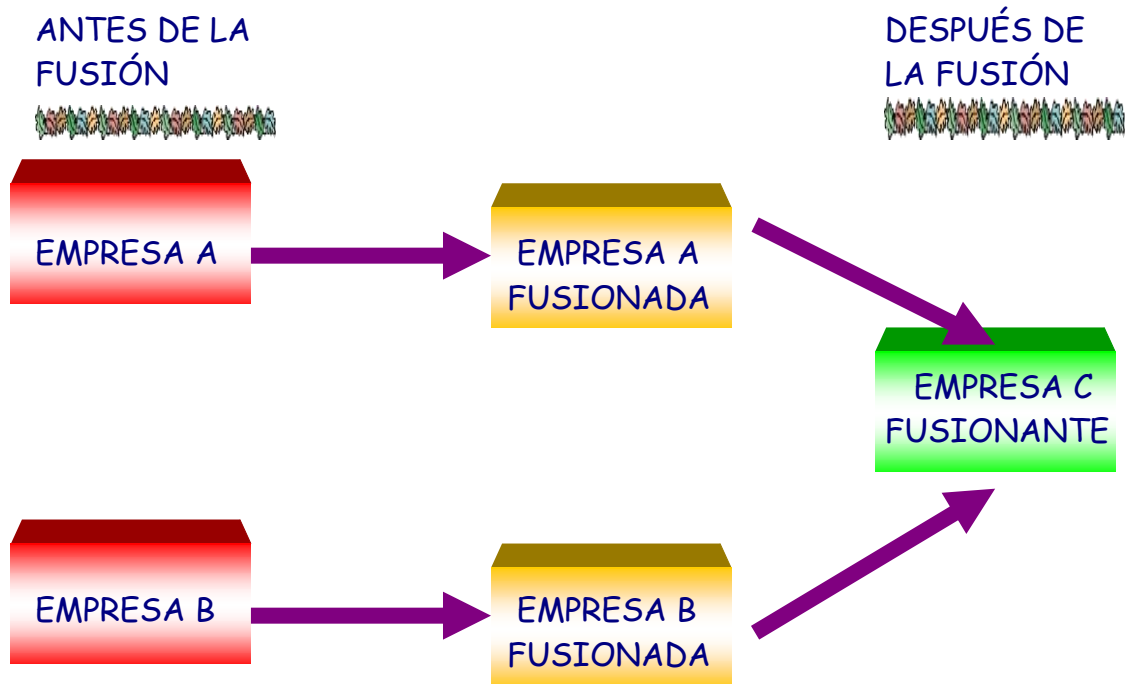
¿Qué sucede con el patrimonio de las sociedades fusionadas en la Fusión por Integración?

El patrimonio, pasa a ser propiedad de la nueva sociedad fusionante, integrándose al patrimonio de ésta, con excepción de las acciones que tuviesen de ellas entre sí, las cuales se cancelan a consecuencia de dicho acto.

¿Qué pasa con los accionistas de las sociedades fusionadas en la Fusión por Integración?

Intercambian sus acciones de éstas por acciones de la nueva sociedad fusionante, al desaparecer aquéllas en esta nueva.

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas



¿Qué tipos de sociedades pueden fusionarse, es decir, si deberán ser sociedades iguales en su naturaleza o pueden ser diferentes en su esencia?

Como ya habíamos comentado anteriormente, en la LGSM no existe ninguna limitación para que se fusione cualquier sociedad, pero en el artículo 226 establece que cuando de la fusión de varias sociedades surja una distinta, su constitución deberá sujetarse a los principios que rijan la constitución de la sociedad a cuyo género haya de pertenecer. Además el 222 del mismo ordenamiento menciona que cuando la fusión de varias sociedades deberá ser decidida por cada una de ellas, en la forma y términos que correspondan según su naturaleza.

Conclusión, no puede fusionarse una sociedad con fines de lucro con otra sin fines de lucro, ni tampoco sociedades públicas o especiales por estar sujetas a ciertos permisos o concesiones.

Naturaleza jurídica de la fusión

Los criterios para determinar la naturaleza jurídica de una fusión se basan en actos jurídicos que originan o dan como resultado la fusión de dos o más sociedades.

¿**Cuáles son las teorías más aceptadas para determinar la naturaleza jurídica de una fusión de sociedades?**

1. **Teoría de la Sucesión**, ya vista en clase anterior
2. **Teoría del Acto Corporativo**, ya comentada en clase anterior
3. **Teoría Contractual**, ya analizada anteriormente, pero, se dan dos momentos cruciales y es muy importante esta teoría, ya que establece los efectos que genera una fusión:
 - a) El acuerdo de asamblea de cada una de las sociedades que proponen su fusión.
 - b) El acto de fusión por los representantes legales de las sociedades participantes.
4. **Teoría del Acto Complejo**. Esta nueva teoría establece que en la fusión se observan claramente varios momentos distintos, que corresponden a cada uno de los actos jurídicos que se eslabonan con otros para dar vida a la fusión, tales como:
 - o Deliberación de la asamblea de socios de las sociedades que se fusionan
 - o El contrato de fusión
 - o La transmisión del patrimonio
 - o El contrato de organización, en el caso de fusión por integración.

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

5. **Teoría de disolución.** Esta teoría establece que la fusión es una forma de disolución voluntaria de sociedades, en la que éstas se extinguen por la incorporación o integración jurídica que otra sociedad ejerce respecto a la primera, sin que exista liquidación.

ASPECTOS CONTABLES

Fusión por incorporación o absorción horizontal

Caso Práctico: Fusión por incorporación o absorción horizontal

La empresa A decide fusionarse con la empresa B, y presenta el siguiente Estado de Posición

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

Financiera:

Empresa A, SA de CV		Empresa B, SA de CV									
Edo. de Posición Financiera al 31 de ago del 2010		Edo. de Posición Financiera al 31 de agosto del 2010									
ACTIVO		ACTIVO									
Circulante	250.000	Circulante	70.000								
Fijo	<u>60.000</u>	Fijo	<u>90.000</u>								
Eqpo. De Cómputo	60.000	Eqpo. De Cómputo	90.000								
Total de Activo	<u>310.000</u>	Total de Activo	<u>160.000</u>								
PASIVO		PASIVO									
	180.000		130.000								
CAPITAL CONTABLE		CAPITAL CONTABLE									
	<u>130.000</u>		<u>30.000</u>								
Capital Social	50.000	Capital Social	50.000								
Resultado del Ejercicio	30.000	Resultado del Ejercicio	-5.000								
Resultado Acumulado	<u>50.000</u>	Resultado Acumulado	<u>-15.000</u>								
Suma de Pasivo y Capital	<u>310.000</u>	Suma de Pasivo y Capital	<u>160.000</u>								
La empresa fusionada A, deberá correr los siguientes asientos contables:		La empresa fusionante B es quién recibe el Patrimonio de A, por tanto, deberá correr el siguiente asiento contable:									
Cuenta de Fusión	310.000	Activos	310.000								
Activos	310.000	Pasivos	180.000								
Por la cancelación de los Activos		Capital Social	50.000								
Pasivos	180.000	Resultado del Ejercicio	30.000								
Cuenta de Fusión	180.000	Resultado Acumulado	50.000								
Por la cancelación de los Pasivos			<u>310.000</u> <u>310.000</u>								
Capital Contable	130.000										
Cuenta de Fusión	130.000										
Por la Cancelación del Capital Contable											
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Cuenta de Fusión</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>310.000</td> <td>180.000</td> </tr> <tr> <td></td> <td>130.000</td> </tr> <tr> <td>310.000</td> <td>310.000</td> </tr> </tbody> </table>		Cuenta de Fusión		310.000	180.000		130.000	310.000	310.000		
Cuenta de Fusión											
310.000	180.000										
	130.000										
310.000	310.000										

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

Para este caso en particular se elabora un papel de trabajo para reflejar la operación de fusión:

CONCEPTO	Cía A	Cía. B	Total	Asientos de Balance por Fusión		
				Eliminación	Activo	Pasivo
Activos	310,000	160,000	470,000		470,000	
Pasivos	180,000	130,000	310,000			310,000
Capital Social	50,000	50,000	100,000			100,000
Res. del Ejerc	30,000	-5,000	25,000			25,000
Res. Acumul.	50,000	-15,000	35,000			35,000
					470,000	470,000

Como puede desprenderse, la empresa B deberá emitir nuevas acciones por 50,000 que corresponde al incremento de la incorporación de la empresa A, a los accionistas de dicha empresa, que canjearán sus acciones de la empresa A, por las nuevas de la empresa B.

Si al caso anterior le agregamos una variable, en el sentido de que la empresa A y B hubiesen existido operaciones y en la empresa A en el Activo hubiera una Cuenta por Cobrar a B por 30,000, en la empresa B en su Pasivo debería estar correspondida, en una cuenta Intercompañía y sería como sigue:

CONCEPTO	Cía A	Cía. B	Total	Asientos de Balance por Fusión		
				Eliminación	Activo	Pasivo
Activos	310,000	160,000	470,000	-30,000	440,000	
Pasivos	180,000	130,000	310,000	30,000		280,000
Capital Social	50,000	50,000	100,000			100,000
Res. del Ejerc	30,000	-5,000	25,000			25,000
Res. Acumul.	50,000	-15,000	35,000			35,000
					440,000	440,000

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

Si no fuera una empresa **A** sino varias empresas que se fusionaran con **B**, el procedimiento sería exactamente el mismo con cada empresa, agregando las columnas necesarias para incorporar a las demás empresas.

Si **A** y **B** se fusionaran para formar una nueva empresa **C**, el cálculo sería similar, ya que el Balance por Fusión sería aquél que resulte para el inicio de operaciones de la Empresa **C** y por tanto el asiento contable de apertura sería:

Activos	440,000	
Pasivos		280,000
Capital Social		100,000
Otras Ctas. de Capital		60,000

En la **fusión por incorporación o absorción horizontal** no se genera ninguna **utilidad**, ya que el resultado es la suma de los renglones de cada compañía fusionada.

FUSIÓN POR INCORPORACIÓN O ABSORCIÓN VERTICAL

En este tipo de escenario, continuando con el mismo tipo de ejemplo, la Empresa **A** es accionista de la empresa **B** y se fusionan, partiendo de la base de que la empresa **A** es la única propietaria de la empresa **B**.

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

Empresa Fusionante “A”

Empresa Fusionada “B”

FUSIÓN POR INCORPORACIÓN O ABSORCIÓN VERTICAL			
Empresa A, SA de CV		Empresa B, SA de CV	
Edo. de Posición Financiera al 31 de ago del 2010		Edo. de Posición Financ al 31 de ago del 2010	
ACTIVO		ACTIVO	
Circulante	250.000	Circulante	125.000
Inversión en Acciones	90.000		
Fijo	<u>60.000</u>	Fijo	<u>80.000</u>
Eqpo. de Cómputo	60.000	Eqpo. de Transporte	80.000
Total de Activo	<u>400.000</u>	Total de Activo	<u>205.000</u>
PASIVO		PASIVO	
	180.000		100.000
CAPITAL CONTABLE		CAPITAL CONTABLE	
	<u>220.000</u>		<u>105.000</u>
Capital Social	128.750	Capital Social	90.000
Resultado del Ejercicio	35.625	Resultado del Ejercicio	5.000
Resultado Acumulado	<u>55.625</u>	Resultado Acumulado	<u>10.000</u>
Suma de Pasivo y Capital	400.000	Suma de Pasivo y Capital	205.000

La empresa fusionante **A**, al sustituir su inversión en acciones de la empresa fusionada **B** por los valores respectivos de **B**, hubiera contabilizado lo siguiente:

Activos	205,000
Pasivos	100,000
Inversión en Acciones	90,000
Utilidad en Fusión	15,000
Resultado Acumulado	<u>205,000</u>
	<u>205,000</u>

Con base en lo anterior, debiera obtenerse un Estado de Posición Financiera como el siguiente:

Empresa A, SA de CV		
Edo. de Posición Financ al 31 de ago del 2010		
ACTIVO		
Circulante		375.000
Inversión en Acciones		90.000
Fijo		<u>140.000</u>
Eqpo. de Cómputo	60.000	
Eqpo. de Transporte	<u>80.000</u>	
Total de Activo		<u>605.000</u>
PASIVO		
		280.000
CAPITAL CONTABLE		
		<u>325.000</u>
Capital Social	218.750	
Resultado del Ejercicio	40.625	
Resultado Acumulado	<u>65.625</u>	
Suma de Pasivo y Capital		<u>605.000</u>

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

La empresa fusionada B, hubiera tenido que correr los siguientes asientos, para eliminar cuentas.

1	Cuenta de Fusión	205,000	
	Activos		205,000
	Por la cancelación de los Activos		
2	Pasivos	100,000	
	Cuenta de Fusión		100,000
	Por la cancelación de los Pasivos		
3	Capital Contable	105,000	
	Cuenta de Fusión		105,000
	Por la Cancelación del Capital Contable		

<u>Cuenta de Fusión</u>	
1) 205,000	100,000 (2)
	105,000 (3)
<u>205,000</u>	<u>205,000</u>

En caso de haber existido cuentas intercompañías, por ejemplo, Cuentas por Cobrar de la empresa A, a la empresa B por 10,000, esta cifra se hubiera eliminado como

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

sigue:

CONCEPTO	Cía A	Cía. B	Total	Asientos de Balance por Fusión		
				Eliminación	Activo	Pasivo
Activo Total	310,000	205,000	515,000	-10,000	505,000	
Inv. en Accs.	90,000	0	90,000	-90,000	0	
Pasivos	180,000	100,000	280,000	10,000		270,000
Capital Social	128,750	90,000	218,750	90,000		128,750
Res. del Ejerc	35,625	5,000	40,625			40,625
Res. Acumul.	55,625	10,000	65,625			65,625
			0	0	505,000	505,000

En realidad **no se debiera originar una utilidad por fusión**, ya si la empresa A hubiera aplicado los PCGA, B-8 “Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes en Acciones” del IMCP, que en los párrafos 28 y 29 indica lo siguiente:

Para cumplir con los Principios de Contabilidad, ahora NIF’s de realización y revelación suficiente, las inversiones en compañías asociadas deben valuarse a través del método de participación, el cual consiste en:

- Valuar las inversiones al valor neto en libros a la fecha de la compra y agregar o deducir en su caso la parte proporcional, posterior a la compra, de las utilidades o pérdidas de las cuentas de capital contable derivadas de la actualización y de otras cuentas de capital contable.
- Las utilidades o pérdidas no realizadas, provenientes de las compañías del grupo involucradas en el método de participación, debe ser eliminadas antes de efectuar el ajuste mencionado.

La utilidad de **B** debiera haber reconocido a la empresa **A** como un incremento en su inversión en acciones con crédito a la cuenta de participación en los resultados de subsidiarias y al momento de llevar a cabo la fusión, al sustituir la cuenta de inversión en acciones por los valores de la empresa B, no habrá utilidad.

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

Tomando como base la siguiente información financiera, referente a una Fusión de 2 empresas bajo el Método de Fusión por Incorporación y/o Absorción, se le solicita a usted determine lo siguiente:

La empresa A tiene una Cuenta por Cobrar a la Empresa B por \$ 90,000

- a) Elaborar los Asientos Contables de la Empresa en forma de Diario, “A” que es la Fusionada y de la Empresa “B” que es la Fusionante. Dichos asientos deberán concentrarse posteriormente en una “T” de Mayor, denominada “Cuenta de Fusión”.

Dichos asientos deberán elaborarse por:

En la Empresa “A”

1. Por la cancelación de los Activos
2. En la Por la cancelación de los Pasivos
3. Por la cancelación del Capital Contable

En la Empresa “B”

4. Por la recepción de los Activos, Pasivos y Capital de la Empresa “A”
- b) Elaboración del Papel de Trabajo para reflejar la operación bajo el Método de Fusión por Incorporación y/o Absorción Horizontal.
- c) Proporcione Ud. su opinión sobre los movimientos de Capital que deberá llevar a cabo la Empresa Fusionante “B”

"A" tiene una Cta.xCobrar a "B" por: Empresa A, SA de CV		90,000		Empresa B, SA de CV	
Edo. de Posición Financ al 31 de ago del 2007				Edo. de Posición Financiera al 31 de agosto del 2007	
ACTIVO		ACTIVO			
Circulante	750,000	Circulante	210,000		
Fijo	<u>180,000</u>	Fijo	<u>270,000</u>		
Equipo de Cómputo	180,000	Eqpo. De Cómputo	270,000		
Total de Activo	<u>930,000</u>	Total de Activo	<u>480,000</u>		
PASIVO	540,000	PASIVO	390,000		
CAPITAL CONTABLE	<u>390,000</u>	CAPITAL CONTABLE	<u>90,000</u>		
Capital Social	150,000	Capital Social	150,000		
Resultado del Ejercicio	90,000	Resultado del Ejercicio	-15,000		
Resultado Acumulado	<u>150,000</u>	Resultado Acumulado	-45,000		
Suma de Pasivo y Capital	<u>930,000</u>	Suma de Pasivo y Capital	<u>480,000</u>		

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

La globalización está confiriendo una importancia creciente a las relaciones inter-empresariales. Así, las alianzas han surgido como un elemento fundamental en la estrategia de muchas compañías, por lo que su éxito se ha convertido en una cuestión central. Para ello, entre los socios se desarrolla una relación que sirve de base para la adecuada mezcla de recursos y capacidades. Es vital centrarnos en las relaciones entre los socios y su impacto sobre los resultados.

Para los emprendedores y las pymes, las alianzas estratégicas son una poderosa herramienta de marketing para sus negocios y una excelente oportunidad de colaboración para competir, ya que éstas buscan siempre el beneficio mutuo.

Conocidas también como Joint Ventures, se trata de un acuerdo entre empresas, en el cual unen sus fuerzas para conseguir un objetivo estratégico que le es común.

El objetivo estratégico de esta unión de fuerzas, es para superar barreras comerciales en un nuevo mercado, para desarrollar nuevos productos o servicios, para acceder a mercados extranjeros que requieren de importantes inversiones y de un conocimiento del mercado (know-how) de ese país, para entrar a zonas geográficas específicas o para competir más eficientemente en el actual.

Es muy probable que se le acerquen otras empresas que quieren formar alianzas estratégicas, fusionarse, comprarle o, quizás, hacer un acuerdo mediante el cual puedan aprovecharse de su conocimiento o del acceso que tiene su empresa a un determinado nicho de mercado para distribuir productos o servicios.

Sin embargo, es muy importante para el éxito de una alianza estratégica, que exista un equilibrio de fuerzas entre las dos empresas, que su aliado maneje temáticas afines a la suya, pero que no sea competidor directo de sus productos o servicios, que ambas den y ambas reciban. Las alianzas son excelentes porque proveen a los empresarios y pequeños

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

negocios de ideas, recursos, herramientas o soluciones que les ayudan a conseguir:

- Costos y gastos más bajos (más ganancias)**
- Ingresos más altos (de clientes nuevos y actuales) y más tiempo (porque ganan eficiencia).**

Para los negocios en internet una fuente para obtener nuevos ingresos es promocionar productos o servicio de otros negocios complementarios.

De esta forma se obtienen ingresos por ventas de esos productos, pero cómo saber, ¿Qué tipo de Productos o Servicios nuevos funcionarán en su negocio?

La respuesta por supuesto depende de su lista de clientes o suscriptores, lo mejor es hacer una encuesta para saber qué tipo de productos o servicios estarían dispuestos a comprar.

Localiza los problemas o necesidades que tengan, y luego ofréceles las soluciones, es entonces cuando debe buscar las alianzas e identificar posibles o potenciales aliados estratégicos. Ubica a quien lo está vendiendo y pregúntale al propietario de esos productos o servicios si estaría interesado en permitirte venderlo a su lista a cambio de una parte de los ingresos que se generen. Sin embargo tienes que estar seguro de que el producto o servicio es de calidad, por lo cual es muy importante solicitar un demo o una versión gratis. De esta manera podrás estar completamente seguro que va a ofrecer un producto o servicio de calidad a sus clientes o prospectos.

Luego podrás negociar los detalles de las ganancias y poner en marcha la alianza.

¿Funcionará la Alianza?

Para saber determinar si funciona la alianza, puedes enviar una oferta a un pequeño segmento de su lista de clientes o suscriptores, y luego medir cuántos respondieron a su oferta.

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

Dependiendo de los resultados obtenidos, entonces sabrás que ha encontrado un producto o servicio adecuado y sabrá que hecho una alianza exitosa, entonces envíe la oferta a un segmento mayor de su lista y prepárese para obtener mejores resultados.

Explora las ideas y habilidades de otros. Si eres bueno en su nicho de mercado y tienes una gran idea sobre un programa o software que puede resultar beneficioso para tus clientes o suscriptores, pero no tienes dinero para contratar a un programador entonces va a necesitar una alianza estratégica.

Ofrécele a su futuro aliado una participación de las ganancias durante el primer año, explícale como esto puede resultarle más lucrativo que cobrarle simplemente por los honorarios que normalmente cobra.

Si tiene un sentido agudo para los negocios y la capacidad de asumir el reto, habrá conseguido un aliado. Ambos estarán en una situación ganar-ganar, tu obtienes un software personalizado listo para vender, sin haber gastado un solo céntimo. Y su socio-programador obtiene una suculenta tajada de las ganancias, los dos habrán hecho un buen negocio.

Conclusión.

En un mundo cada vez más complejo, cambiante e hipercompetitivo, el desarrollo del poder de una alianza estratégica, debe ser una parte importante del repertorio de todo buen gerente o estratega de marketing, es preciso entender que es mejor trabajar en equipo, y actuar juntos para mejorar los ingresos de tu empresa.

"Una Alianza Estratégica es la oportunidad de aprovechar el dinero de otros, La fuerza del Marketing de otros, la credibilidad de otros, los productos o servicios de otros, las habilidades de otros, para generar nuevas oportunidades de negocio.

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

Se recomienda llevar a cabo un análisis FODA de la empresa en cuestión

Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas),

Es precisamente el FODA, una de las herramientas más utilizadas por los grandes Corporativos para poder analizar la apertura de nuevos negocios o sucursales en otros países denominada FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), la cual ayuda a visualizar las ventajas y desventajas que pudiesen encontrarse antes de llevar a cabo dicho proyecto.

Dentro de las Fortalezas destacan las siguientes:

- **Encontrar un concepto que no exista en el mercado**
- **Dirigido al público en general o específico según el caso.**
- **Lugar con un enfoque al mercado secundario.**

Las Oportunidades son las siguientes:

- **Lugar con poco tránsito vehicular.**
- **Vías de comunicación en buenas condiciones.**
- **Apoyo gubernamental para PYMES.**

Las Amenazas que pueden afectar a este negocio son las siguientes:

- **Demasiados trámites gubernamentales para la apertura del negocio **que por cierto en el EDOMX están anunciando el 13 de junio del 2019 una simplificación significativa en los trámites empresariales en el Gobierno.****
- **Altos costos para su constitución como Sociedad.**
- **Trámites lentos, **prometiando subsanar las autoridades este aspecto****

Las Debilidades, por ejemplo:

- **Poca experiencia en el sector.**

Fusión – Escisión – Alianzas Estratégicas

- **Baja inversión en publicidad.**

Objetivos, Estrategias y Tácticas

Objetivos:

- **Tener ventas anuales mínimas de acuerdo al estudio financiero.**

Estrategias:

- **Crear un plan de *marketing* a través de las redes sociales e incrementar el tráfico en las redes.**
- **Invitar al público en general y a nuestro mercado secundario a visitar este sitio, ya sea físicamente o en WEB.**
- **Incrementar nuestra participación en el mercado de acuerdo a los indicadores financieros analizados, para determinar si es viable la expansión a otros lugares.**

Tácticas:

- **Buscar socios comerciales y capitalistas que nos ayuden a llevar a cabo dicho proyecto.**
- **Contar con una agencia de *marketing* e invitarlo a ser parte de la sociedad para llevar a cabo toda la parte de la publicidad, canales de comunicación, control en las redes sociales, etc.**
- **Buscar a través de la Secretaría del Trabajo la capacitación constante al personal en donde se haga énfasis en lo más importante que son los clientes.**
- **Llevar a cabo **alianzas** con nuestros proveedores de extender el crédito para poder financiar la operación por la adquisición de la materia prima.**
- **Llevar a cabo **alianzas** con las empresas para invitar a los empleados a visitar las instalaciones con algún tipo de descuento promocional, dependiendo del giro de la empresa.**
- **Llevar a cabo **alianzas** en eventos de nuestro mercado secundario para invitar a conocer nuestra empresa**