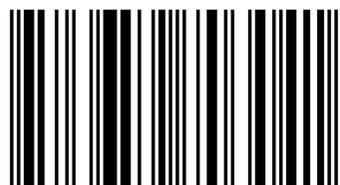


## Las sociedades mercantiles: Perspectiva jurídica y contable- financiera

Las sociedades mercantiles son una manifestación del deseo del ser humano de realizar negocios que le permitan obtener un lucro; por lo que se trata de un instituto que nace en el seno de las ciencias empresariales que; no obstante, por su importancia e impacto en la vida del ser humano han sido regulados por el ordenamiento jurídico, con lo cual se les reviste de un velo de legalidad. El interés del presente libro es analizar la figura de la sociedad mercantil desde dos ámbitos: la perspectiva jurídica y la perspectiva contable-financiera, dadas las repercusiones que ambas áreas poseen sobre la misma.



Abogada, Contadora Pública, Auditora y Administradora Pública, Doctoranda en Gestión Pública y Ciencias Empresariales, Máster en Administración Pública con énfasis en Gestión Pública (Universidad de Costa Rica), Diplôme d'enseignements supérieurs spécialisés en Administration (Universidad de Quebec, Canadá) y certificada en Normas Internacionales de Auditoría.



978-3-659-70304-1

editorial académica española



Jennifer Isabel Arroyo Chacón

## Las sociedades mercantiles: Perspectiva jurídica y contable-financiera

Análisis de normas jurídicas, normas internacionales de contabilidad y métodos financieros aplicables a las sociedades

**Jennifer Isabel Arroyo Chacón**

**Las sociedades mercantiles: Perspectiva jurídica y contable-  
financiera**



**Jennifer Isabel Arroyo Chacón**

**Las sociedades mercantiles:  
Perspectiva jurídica y contable-  
financiera**

**Análisis de normas jurídicas, normas  
internacionales de contabilidad y métodos  
financieros aplicables a las sociedades**

**Editorial Académica Española**

## **Impressum / Aviso legal**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek: Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Alle in diesem Buch genannten Marken und Produktnamen unterliegen warenzeichen-, marken- oder patentrechtlichem Schutz bzw. sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Inhaber. Die Wiedergabe von Marken, Produktnamen, Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen u.s.w. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Información bibliográfica de la Deutsche Nationalbibliothek: La Deutsche Nationalbibliothek clasifica esta publicación en la Deutsche Nationalbibliografie; los datos bibliográficos detallados están disponibles en internet en <http://dnb.d-nb.de>.

Todos los nombres de marcas y nombres de productos mencionados en este libro están sujetos a la protección de marca comercial, marca registrada o patentes y son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de sus respectivos propietarios. La reproducción en esta obra de nombres de marcas, nombres de productos, nombres comunes, nombres comerciales, descripciones de productos, etc., incluso sin una indicación particular, de ninguna manera debe interpretarse como que estos nombres pueden ser considerados sin limitaciones en materia de marcas y legislación de protección de marcas y, por lo tanto, ser utilizados por cualquier persona.

Coverbild / Imagen de portada: [www.ingimage.com](http://www.ingimage.com)

Verlag / Editorial:

Editorial Académica Española

ist ein Imprint der / es una marca de

OmniScriptum GmbH & Co. KG

Bahnhofstraße 28, 66111 Saarbrücken, Deutschland / Alemania

Email / Correo Electrónico: [info@eae-publishing.com](mailto:info@eae-publishing.com)

Herstellung: siehe letzte Seite /

Publicado en: consulte la última página

**ISBN: 978-3-659-70304-1**

Copyright / Propiedad literaria © 2016 OmniScriptum GmbH & Co. KG

Alle Rechte vorbehalten. / Todos los derechos reservados. Saarbrücken 2016

# Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

Prof. Dr. Jennifer Isabel Arroyo Chacón  
[www.profesorajenniferarroyo.com](http://www.profesorajenniferarroyo.com)

## Contenido

I. La Empresa desde la perspectiva jurídica y contable-financiera .....	7
1. Concepto de empresario .....	8
2. Elementos de la empresa.....	10
II. El concepto de Hacienda desde la perspectiva jurídica y contable-financiera.....	10
3. El Establecimiento Mercantil e industrial .....	12
A. Componentes del Establecimiento mercantil e industrial .....	12
B. Concepto del Establecimiento mercantil o industrial .....	15
4. El aviamiento.....	16
5. Los libros contables.....	18
A. Componentes de los libros contables .....	18
B. Obligaciones financieras del comerciante.....	19
6. Concepto de “La Hacienda”.....	24
III. El ciclo de vida de las sociedades mercantiles .....	25
1. Sociedades mercantiles como personas jurídicas .....	25
2. Nacimiento .....	26
a. Sociedad en nombre colectivo: .....	26
b. Sociedad en comandita:.....	27
c. Sociedad de responsabilidad limitada: .....	27
d. Sociedad anónima: .....	27
3. Crecimiento y Desarrollo .....	28
3.1 Fusión de sociedades.....	28
A. Tipos de fusiones .....	29
B. Trámite legal de la fusión.....	31
i. Acuerdos Internos de fusión en cada sociedad .....	31
ii. Publicación de dichos acuerdos en el periódico oficial .....	31
iii. Inscripción en el Registro .....	31

**Prof. Dr. Jennifer Isabel Arroyo Chacón**

## 2 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

C. Método Jurídico: Legal Due Diligence.....	32
i. Fases del proceso del Legal Due Diligence.....	33
ii. Confidencialidad de la información.....	35
D. Método Contable: NIIF 3 Combinaciones de Negocios y NIC 7 Estados de Flujos de Efectivo.....	36
i. NIIF 3: Combinaciones de Negocios.....	37
ii. NIC 7: Estado de Flujos de Efectivo.....	41
E. Método Económico-Financiero: Descuento de Flujo de Caja Libre (Cash Flow)	44
i. Análisis financiero aplicado en la valoración de empresas.....	44
iii. La fusión en el ciclo de vida de la sociedad mercantil.....	48
3.2 Transformaciones.....	49
A. De la figura de la transformación de sociedades.....	49
B. La transformación en el ciclo de vida de la sociedad mercantil.....	50
3.3 Escisión de sociedades.....	50
A. De la figura de la escisión de sociedades.....	50
B. Tipos de escisiones.....	51
C. La escisión en el ciclo de vida de la sociedad mercantil.....	51
3.4 Otras figuras durante esta etapa.....	52
4. Muerte.....	53
4.1 Disolución y liquidación de sociedades.....	53
1. De la figura de la disolución.....	53
2. De la figura de la liquidación.....	55
4.2 Quiebra.....	56
A. De la figura de la quiebra.....	56
B. Perspectiva Financiera-Contable de la quiebra.....	56
1. La Hipótesis financiera-contable de Negocio en Marcha.....	56
2. NIA 570: Responsabilidad del auditor en el Negocio en Marcha.....	58
3. Definición de Quiebra desde la perspectiva financiera-contable.....	61
C. Perspectiva jurídica de la quiebra.....	62
1. La regulación de la Quiebra en el Código de Comercio.....	62
2. Periodo de sospecha.....	66
3. Definición de Quiebra desde la perspectiva jurídica.....	67
4. El contrato de Concordato y los tipos de quiebra.....	68

**Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera 3**

i. El contrato de Concordato.....	69
ii. Rehabilitación del quebrado.....	70
i. Tipos de quiebra.....	71
5. Etapas del ciclo de vida de una persona jurídica.....	75
Conclusión.....	77
Bibliografía.....	78

## 4 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

### Resumen del libro

Las sociedades mercantiles son una manifestación del deseo del ser humano de realizar negocios que le permitan obtener un lucro; no referimos institutos surgidos en el seno de las ciencias empresariales que por su importancia e impacto en la vida en sociedad han sido regulados por el ordenamiento jurídico.

El interés del presente libro es analizar la figura de la sociedad mercantil desde dos ámbitos: la perspectiva jurídica y la perspectiva contable-financiera, dadas las repercusiones que ambas áreas poseen sobre la misma.

Inicia este libro con el concepto de empresa como actividad lucrativa y los elementos que componen la definición de empresario o comerciante: capacidad jurídica, profesionalismo, y actuar a nombre propio; posteriormente, se analiza la figura de la Hacienda compuesta por el establecimiento mercantil e industrial, el aviamiento y los libros contables, y se relacionan con los conceptos contables de activos, pasivos, balance de situación e información contable a la luz de las Normas Internacionales de Información Financiera.

Teniendo claros los componentes de la Hacienda se procede a analizar el ciclo de vida de la sociedad mercantil como persona jurídica, se realiza una analogía entre la vida de la persona física con la persona jurídica, que posee un nombre propio y un número de cédula único.

Este ciclo de vida se compone de tres etapas: nacimiento, crecimiento y muerte de la persona jurídica. La sociedad mercantil como persona jurídica nace del acuerdo de sus socios de constituirla y la elección del tipo de sociedad que se escoja sea: sociedad comandita, sociedad en nombre colectivo, sociedad de responsabilidad limitada y sociedad anónima.

Durante la etapa de crecimiento y desarrollo la sociedad mercantil se estabiliza y posiciona en el mercado y comienza a generar lucro; no obstante, en muchas ocasiones para seguir en el mercado resulta necesario recurrir a distintos negocios jurídicos, como lo son: la fusión de sociedades, la escisión y la transformación.

La fusión de sociedades se define como la unión de dos o más sociedades en la cual al menos una desaparece, en este texto se analizan los diferentes tipos de fusión que existen y los requisitos legales necesarios para su materialización; así como las normas específicas que la regulan.

Se refuerza la etapa jurídica con el análisis del Legal Due Diligence, las fases para su implementación y la confidencialidad de la información obtenida durante este proceso.

Desde la perspectiva contable-financiera se estudian la Norma Internacional de Información Financiera 3: Combinaciones de Negocios y la Norma Internacional de Contabilidad 7: Estado de Flujos de Efectivo, explicando con detalle los pormenores de dicha norma y su aplicación a la fusión de sociedades.

En toda fusión es necesario valorizar las acciones de las sociedades que participan en ella, para lograr ponerle un precio al negocio y proceder con los registros contables correspondientes, por ello se detalla el método económico-financiero: descuento de flujo de caja libre (cash flow) y los distintos tipos de análisis financieros aplicados para la valoración de acciones.

Al contrario de la fusión surge la figura de la escisión, que es la separación de la empresa en dos o más empresas según las necesidades de la empresa, con lo cual se da el nacimiento de una nueva sociedad.

Como otro negocio jurídico que puede suscitarse durante la etapa de crecimiento y desarrollo de una sociedad está la transformación de sociedades que es el cambio de tipo de sociedad bajo el cual nació, ello por interés de los socios.

Finalmente, llega la etapa de muerte de la sociedad mercantil, iniciando con el proceso de disolución y liquidación de la sociedad. En el texto se analizan las distintas normas jurídicas que regulan estas etapas.

Asimismo, la muerte de la sociedad puede dar por distintas razones, como la voluntad de los socios de terminar con el negocio, o bien, por quiebra. La figura de la quiebra posee gran relevancia por sus efectos jurídicos y sociales. En consecuencia se estudia el concepto de quiebra desde la perspectiva de las ciencias económicas y las ciencias jurídicas.

## 6 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

En el análisis de la quiebra desde la perspectiva contable-financiera se aplica la Norma Internacional de Auditoría 570 Responsabilidad del auditor en el negocio en marcha.

Desde el análisis jurídico se estudia la regulación de la quiebra en el Código de Comercio, así como las figuras de periodo de sospecha y el contrato de concordato, con la consecuencia: rehabilitación del quebrado; asimismo, se explican los requisitos necesarios para que se configure la rehabilitación del comerciante luego de la declaratoria de quiebra.

Concluye el libro destacando la importancia de las sociedades mercantiles y la necesidad de estudiarlas desde la perspectiva contable-financiera y la perspectiva jurídica, dado que la importancia que posee para la vida en sociedad y las repercusiones de estas áreas de estudio en ellas.

## Introducción

En las siguientes páginas se analizará la sociedad mercantil como persona jurídica y los distintos negocios jurídicos de los cuales puede ser objeto en las diferentes etapas de su vida.

Se enlistan los distintos tipos de sociedades que existen en el ordenamiento jurídico costarricense: sociedad comandita, sociedad en nombre colectiva, sociedad de responsabilidad limitada y sociedad anónima; así como la figura de la fusión de sociedades anónimas, la escisión, la transformación y la quiebra, tanto desde las normas que lo regulan como las Normas Internacionales de Contabilidad y las Normas Internacionales de Información Financiera que le aplican.

De tal manera que en las siguientes páginas encontrará un análisis conjunto de las normas jurídicas y las normas contables-financieras que inciden sobre el instituto de las sociedades mercantiles, por lo que se invita a la lectura integral del texto que resulta de utilidad para cualquier persona interesada en la materia.

## I. La Empresa desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

Coloquialmente cuando se habla de “empresa” se hace referencia a un edificio grande con oficinas, o en una fábrica donde se produzcan bienes, o incluso en el lugar en que vamos a trabajar diariamente; no obstante, técnicamente esta concepción es incorrecta, pues “empresa” no es un lugar físico, sino que se trata de una **“actividad lucrativa”**.

Todas las actuaciones necesarias para lograr la combinación de los diferentes factores de la producción: tierra, trabajo, capital y tecnología, con el fin de generar lucro, utilidad, ganancia o beneficio patrimonial; por lo tanto, empresa es la actividad por medio de la cual se mezclan los factores de la producción para generar utilidades y/o ganancias.

Se debe tener presente que la empresa es un fenómeno económico que nace en las ciencias económicas, en el deseo del ser humano de producir bienes, réditos, ganancias para su propio beneficio por medio del intercambio de bienes y servicios; por lo que desde esta perspectiva se puede definir como una unidad organizada que por medio de una estructura establecida combina los diferentes factores de la producción para

## 8 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

generar bienes o servicios que se intercambian en el mercado; con lo cual se generan riquezas, con un ánimo de lucro.

Ahora bien, dada la importancia que reviste la figura de la empresa y el impacto que posee en la vida de las personas y la sociedad en general, es que el ordenamiento jurídico consideró necesario tutelar este fenómeno económico; por lo tanto, en la empresa inciden diferentes ramas del derecho.

Dentro de las distintas ramas del derecho que inciden en el fenómeno de la empresa tenemos: el derecho comercial o mercantil que pretende regular las relaciones entre comerciantes, o entre quienes no son comerciantes pero que ejecutan actos de comercio, procurando que no existan ilegalidades ni actuaciones desleales de ninguna de las partes que participan en una relación comercial; el derecho laboral que regula las relaciones obreros patronales, al combinar el trabajo como un factor productivo de la riqueza; el derecho tributario respecto a la pago de obligaciones financieras para con el Estado, entre otras ramas del derecho más.

En síntesis, aun cuando la empresa no es una figura propia de las ciencias jurídicas, dada su importancia y el impacto que posee en la sociedad ha sido tutelado por el ordenamiento jurídico en sus diversos márgenes de actuación.

### 1. Concepto de empresario

El término empresario se refiere a la persona que dirige la empresa, en otras palabras, empresario es la persona encargada de orquestar la actividad de combinar los diferentes factores de la producción para obtener un lucro. Para ser considerado como empresario o comerciante, se requiere cumplir con los siguientes tres requisitos:

a) Capacidad jurídica: La capacidad jurídica se compone de la capacidad de goce y la capacidad de actuar. Por capacidad de goce se entiende a la potestad de ser reconocido por el ordenamiento jurídico, como persona sujeta a derechos, y por lo tanto, merecer reconocimiento y protección ordenamiento jurídico.

La capacidad de actuar es la potestad de contraer por mí mismo, sin intervención de ninguna otra persona deberes y obligaciones. Una persona puede tener capacidad de goce sin tener capacidad de actuar; de tal manera que se posee capacidad jurídica

únicamente cuando se cuenta con capacidad de goce más la capacidad de actuar. Esto por cuanto, el comerciante adquiere obligaciones y compromisos para poder realizar su actividad lucrativa, tales como obligarse a realizar un determinado trabajo, a entregar un bien o a prestar un servicio, de tal manera, que sólo aquellas personas que pueden comprender las consecuencias de sus actos pueden ser consideradas como comerciantes.

b) Profesionalismo o habitualidad: El término profesionalismo hace referencia al ejercicio cotidiano permanente y reiterado del comercio, haciendo de ello la actividad principal de subsistencia del comerciante; es decir, que esa actividad es la que le permite a la persona proveerse de los recursos económicos necesarios para cubrir sus gastos y necesidades.

En otras palabras, profesionalismo se utiliza como sinónimo de habitualidad, de cotidianidad, práctica reiterada de actividades comerciales, de tal manera que para poder ser considerado comerciante necesito ejecutar el comercio de manera cotidiana, repetitiva y reiterada.

c) Actuar a nombre propio: Este concepto significa que la persona asume de manera directa y a título personal, los riesgos de la actividad que realiza, se dice que actúa nombre propio y no por cuenta ajena, con total libertad para desarrollar la actividad; no obstante, debe asumir las consecuencias positivas o negativas que dicho negocio genere.

Los tres aspectos anteriormente citados, se recogen en el inciso a) artículo 5 del Código de Comercio, que en lo que interesa dice: “*Son comerciantes: a) Las personas con capacidad jurídica que ejerzan en nombre propio actos de comercio, haciendo de ello su ocupación habitual*”. (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964).

Primero se hace referencia a la capacidad jurídica, “*personas con capacidad jurídica*”, entendida como capacidad de goce más capacidad de actuar, luego, se cita que deben actuar a nombre propio “*que ejerzan en nombre propio actos de comercio*”; es decir, que asume las consecuencias positivas y negativas que genere el negocio.

Y finalmente, se refiere al profesionalismo o habitualidad, como la cotidianidad con la cual se deben ejecutar estas actividades comerciales, cuando dice: “*haciendo de ello su*

## 10 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

*ocupación habitual*"; estos aspectos en su conjunto forman la definición de comerciante o empresario para el derecho mercantil.

En síntesis, se puede definir empresario como aquella persona que dirige la actividad de combinar los diferentes factores de la producción para generar un lucro, con capacidad jurídica que ejecuta actos de comercio de forma profesional; es decir, de manera habitual y reiterada; y de cuya actividad obtiene los beneficios patrimoniales necesarios para cubrir sus necesidades, quien actúa a nombre propio, asumiendo por lo tanto, las consecuencias positivas o negativas de la actividad lucrativa que realiza.

### 2. Elementos de la empresa

La empresa está conformada por dos elementos: el subjetivo y el objetivo

a) Elemento subjetivo: Se incluye comerciante, o empresario y al personal de la empresa. La empresa cómo toda actividad, no puede llevarse a cabo sin el ser humano, es por ello, que el elemento subjetivo hace referencia al sujeto, a la persona necesaria para realizar dicha actividad, es decir, al empresario y a los trabajadores sin importar si ésta es grande o pequeña, pues son quienes permiten que la actividad lucrativa se materialice y se generen los réditos de la misma.

b) Elemento objetivo: Se refiere al objeto de la empresa, a los bienes, recursos, propiedades, materiales e inmateriales que posee una empresa para desarrollarse, y que jurídicamente se llama Hacienda, concepto que será desglosado más adelante.

## II. El concepto de Hacienda desde la perspectiva jurídica y contable-financiera.

El término "Hacienda" como elemento integrante de la empresa - desde el punto de vista de las ciencias jurídicas- se define como todos los bienes materiales, inmateriales, derechos, recursos, deudas y obligaciones que posee la empresa para desempeñar su actividad lucrativa.

La Hacienda se compone de tres elementos, que son:

1. El establecimiento mercantil
2. El aviamiento
3. Los libros contables

Todos estos elementos poseen una vinculación directa con los institutos que se utilizan en las ciencias económicas y que procederemos a detallar en las siguientes líneas de este texto.

Como primer punto debemos aclarar que el término “Hacienda” dentro del derecho comercial es utilizado como sinónimo de patrimonio; no obstante, en diverso sentido en que se utiliza patrimonio para las ciencias económicas. En esta rama se vincula patrimonio con la cuenta en el balance de situación en donde se agrupa el aporte de los socios, conocido como capital social y que se refiere a los dineros o bienes que aportaron los socios al momento de fundar la empresa, junto con las utilidades o pérdidas del periodo y utilidades o pérdidas acumuladas, en donde se refleja el comportamiento, ya sea positivo (utilidad) o negativo (pérdida) que ha tenido la empresa a lo largo de los años más los superávit que se puedan presentar, ya sea por revaluaciones o cualquier otro motivo.

En cambio, para el derecho mercantil “Hacienda” se utiliza como sinónimo de “Patrimonio”, entendiéndolo como el conjunto de bienes materiales e inmateriales, derechos, recursos y obligaciones que posee la empresa para desarrollar de forma habitual la actividad lucrativa a la que se dedica.

Cítese por ejemplo la sentencia n° 32 del 23 de marzo del 2012 emitida por el Tribunal Contencioso Administrativo, en donde se define la hacienda:

Por su parte, la doctrina, en general, califica a la hacienda, desde un perfil objetivo, como el patrimonio de una empresa; sea al conjunto de bienes fijos y mutables objeto del contrato, cuya característica primordial es ser el resultado de un complejo de relaciones organizadas por una fuerza en movimiento que tiene la capacidad de separarse de la persona, es decir, una entidad dinámica. Esta unidad económica contiene dos elementos: material que consiste, entre otros, en los bienes muebles, inmuebles, derechos, relaciones contractuales, activos y pasivos; y teleológico, pues el empresario persigue un fin al organizar todos los elementos materiales de la hacienda y darles una unidad productiva material. Por tanto, cuando se arrienda la hacienda, se arrienda la unidad productiva. (032-2012, 2012)

En síntesis, Hacienda es utilizada como sinónimo de patrimonio, pero no como sinónimo de la cuenta de patrimonio del balance de situación, sino como el conjunto de bienes materiales e inmateriales, derechos, recursos y obligaciones que posee la empresa para desempeñar la actividad lucrativa a la que se dedica.

### **3. El Establecimiento Mercantil e industrial**

#### **A. Componentes del Establecimiento mercantil e industrial**

El Código de Comercio costarricense carece de una definición exacta de Establecimiento Mercantil e Industrial; no obstante el numeral 478, que versa sobre la compraventa de establecimientos mercantiles o industriales, brinda una descripción de los elementos que componen el establecimiento mercantil, y nos permiten comprender este instituto, dicho numeral dice:

ARTÍCULO 478.- Son elementos integrantes de un establecimiento comercial, para los efectos de su trasmisión por cualquier título: las instalaciones eléctricas, telefónicas y de cualquier otra naturaleza, el mobiliario, la existencia en mercaderías, las patentes de invención y marcas de fábrica, la contabilidad que comprende los archivos completos del negocio, los dibujos y modelos industriales, las distinciones honoríficas y los demás derechos derivados de la propiedad comercial, industrial o artística. La venta de un establecimiento comercial o industrial comprende todos sus elementos, y cuanto forme el activo y pasivo, salvo pacto expreso en contrario.

El establecimiento mercantil o industrial; y por lo tanto, la Hacienda está compuesta por varios elementos que son: los bienes materiales e inmateriales que posee la empresa para llevar a cabo su actividad lucrativa, y las obligaciones y compromisos que haya adquirido el negocio para poder comercializar.

Ahora bien, podemos estudiar con más cuidado cada uno de estos elementos:

#### **a. Bienes Materiales e Inmateriales:**

Para el derecho mercantil establecimiento mercantil o industrial está compuesto por los bienes tanto materiales como inmateriales que posee la empresa para llevar a cabo su actividad lucrativa; ahora bien, desde el punto de vista de las ciencias económicas estos bienes materiales e inmateriales se relacionan con la figura de los activos, que corresponde a la partida en donde se incluyen los bienes que la empresa posee y que le permiten generar una ganancia.

Asimismo, cuando se señala que el establecimiento mercantil o industrial está integrada por los bienes materiales; es decir aquellos que tienen una composición material, que son tangibles, -que podemos tocar-, tales como: edificios, terrenos, vehículos, maquinaria, materiales, se crea una inmediata correlación con la figura de los activos fijos, que corresponde a aquellos bienes de la empresa que son necesarios para el desarrollo habitual de la actividad lucrativa y que no se suelen convertirse en activos líquidos –efectivo- durante el periodo; en otras palabras son aquellos activos que permanecen en el tiempo y que de un periodo a otro suelen tener pocas variaciones, ya que no están destinados para su comercialización directa sino que son un instrumento que se usa para desempeñar la actividad lucrativa.

Cítese por ejemplo, el terreno y el edificio de una empresa de asesorías financieras, tanto el terreno como el edificio son bienes que la empresa posee y que utiliza para llevar a cabo su actividad lucrativa de prestación de servicios; y a través de los años estos bienes siguen formando parte de los bienes de la empresa, con sólo los cambios de plusvalía y depreciación propios de este tipo de activos, pero que no van más allá de ello; en consecuencia, estos bienes se consideran activos fijos.

Igualmente, forma parte de la hacienda de la empresa todos los bienes inmateriales, que son aquellos que no tienen composición física, -que no se pueden tocar, pero de gran valor, muchas veces incluso mayor al de los bienes materiales, acá se incluyen los derechos de propiedad intelectual, tales como las marcas, patentes, nombre comercial, y otros. Éstos bienes, contablemente se denominan activos intangibles, con un peso relevante en el Balance de Situación de una empresa, tal como el precio de una patente de invención que le garantiza a la compañía la explotación de forma exclusiva de un invento por 20 años, o bien, el valor de una marca muy prestigiosa y posicionada en el mercado.

También se incluyen los derechos que posee la empresa, tales como la concesión para la explotación de un recurso natural, como una mina, o el permiso para usar un bien público; en fin, todos los bienes que si bien no tienen una composición material si poseen un valor muy importante para el negocio, y que desde las ciencias económicas se conocen como activos intangibles, definidos como aquellos bienes que no poseen sustancia o forma física, permitiéndole a la empresa la explotación de su actividad lucrativa y de gran representatividad en los activos de la empresa.

Ahora bien, el término “bienes” también incluye los activos circulantes, que son aquellos activos que poseen la cualidad de convertirse rápidamente en efectivo, -que es el

#### 14 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

activo circulante por excelencia-; se considera como activo circulante aquellos que pueden convertirse en efectivo en un periodo menor a un año, tales como: las cuentas por cobrar a corto plazo, las inversiones a corto plazo, los inventarios, y demás similares.

Por el contrario, cuando el activo requiere un plazo de conversión a efectivo es mayor a un año se considera que es un activo a largo plazo, tal como una inversión a más de año; no obstante para efectos de integrar el establecimiento mercantil o industrial lo que nos interesa es que los activos circulantes también están incluidos dentro de este instituto.

Igualmente, todos los demás tipos de activos como los activos diferidos, los activos financieros y demás que existen en las ciencias económicas, todos se encuentran incluidos dentro del establecimiento mercantil o industrial.

Derivado de lo anterior, podemos concluir que cuando se dice que el establecimiento mercantil o industrial está compuesto por los todos los “bienes” que posee la empresa para realizar su actividad lucrativa, se refiere a lo que en ciencias económicas se denomina “activos” en todo su conjunto.

##### b. Compromisos y obligaciones:

El establecimiento mercantil o industrial, y por ende la hacienda también incluye los compromisos y obligaciones que ha adquirido la empresa para poder desplegar su actividad lucrativa.

Desde la perspectiva de contable-financiera es grupo corresponde a los denominados: “pasivos”; es decir, las deudas, obligaciones que ha adquirido la empresa a lo largo del tiempo para desempeñar su actividad lucrativa, ya sea en préstamos, hipotecas, prendas, compras a crédito, cuentas por pagar, dividendos por pagar, intereses por pagar, documentos por pagar, y otros, que se tiene con acreedores, proveedores, socios y otros.

Dentro de esta definición se incluyen todos los tipos de pasivos: los pasivos a corto plazo, a largo plazo, pasivos diferidos, otros pasivos, y cuales quiera otra clasificación de deuda.

Igualmente, se incluyen los compromisos que la empresa posee con sus socios, accionistas, inversionistas y similares, ya sea por réditos o beneficios no cancelados e incluso préstamos que le haya solicitado a sus socios, así como otros compromisos con los socios e inversionistas que generalmente se incluyen en las partidas de capital y patrimonio, sea como utilidades por distribuir, y similares.

En consecuencia, el establecimiento mercantil o industrial no sólo incluye los bienes que posee la empresa para el ejercicio de su actividad lucrativa, sino también los compromisos y obligaciones que ha adquirido, ello por cuanto, hace referencia a la integralidad de la empresa, a las condiciones reales en que esta se encuentra y por lo tanto, se debe incluir todo aquello que la favorezca –bienes o activos-, así como los deberes –pasivos-.

Finalmente, podemos afirmar que cuando se indica que el establecimiento mercantil o industrial incluye las obligaciones y compromisos que posee la empresa, podemos relacionarlo con las cuentas de pasivos y de capital que se refieren a deudas u obligaciones que posee el negocio con acreedores, proveedores, socios, inversionistas y demás.

### **B. Concepto del Establecimiento mercantil o industrial**

Una vez analizados los elementos que integran el establecimiento mercantil o industrial, se puede afirmar que el establecimiento mercantil o industrial busca definir a la empresa en su globalidad, tanto sus bienes; es decir, sus activos, los recursos que posee para desempeñar la actividad lucrativa, incluidos los activos circulantes, fijos, intangibles y demás; así como los pasivos: las obligaciones, los compromisos que ha adquirido con sus acreedores, socios, ya sea a corto o largo plazo, junto con las cuentas de patrimonio en donde se reflejan las obligaciones que posee con sus socios e inversionistas; en fin, la totalidad de la empresa, con los aspectos positivos y negativos.

Ahora bien, desde la perspectiva contable-financiera podemos asociar el concepto de establecimiento mercantil o industrial con el Balance de Situación, que es el estado financiero en donde se resume y unifica la totalidad de movimiento y transacciones económicas desempeñadas por la empresa, y que procura comprobar que el negocio ha respetado la ecuación contable en donde  $\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Capital}$ .

Lo anterior, es importante dado que el espíritu del legislador al momento de regular la compraventa del establecimiento mercantil e industrial en el artículo 478 del Código de Comercio antes citado, es la protección de ambas partes en la relación comercial, por un lado busca garantizarle al comprador que posee toda la información necesaria para tomar la decisión correcta al momento de realizar el negocio, que no se le induzca a error por haberle ocultado información importante como pasivos o compromisos con proveedores, acreedores o inversionistas y de un peso relevante dentro de la información financiera de la empresa.

## 16 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

Por otra parte, busca proteger al vendedor de tal manera que tenga todos los elementos que le permitan otorgarle un valor real a su establecimiento mercantil o industrial, para que no se encuentre en la situación de venderlo por un precio inferior por falta de información.

En conclusión, el establecimiento mercantil o industrial puede relacionarse con el Balance de Situación como el instrumento en donde se incluyen los activos, pasivos y capital social, y se resume toda la situación financiera de la empresa.

### 4. El aviamiento

El segundo componente de la Hacienda es el aviamiento, y éste se refiere a la capacidad que tiene el negocio de ser exitoso, al potencial que posee para generar lucro, de crecer y posicionarse en el mercado.

En este aspecto entra en juego la habilidad del comerciante para negociar, la manera en que logre combinar los factores de la producción, implemente estrategias para aprovechar coyunturas en el mercado, y lograr crearse un espacio en un mercado tan competitivo como el actual.

En este punto influyen aspectos como el servicio al cliente, la calidad del producto o del servicio, posición estratégica, estrategias de marketing y publicidad para lograr posicionar su nombre o su producto en la conciencia del consumidor, ofrecer un producto en un momento histórico determinado que le da ventaja frente a sus competidores, satisfacer una necesidad que no encuentra soluciones en el mercado actual, ofrecer un producto único. Además, del prestigio que se forme el empresario, o como comúnmente se dice "la fama" de la empresa, el estudio de marketing que haya realizado para conocer los gustos y necesidades de sus clientes y demás similares.

Dentro del aviamiento se incluye la experticia y habilidad del comerciante de aprovechar oportunidades de comercio para hacer negocios exitosos, -múltiples en la historia del ser humano- cítese el caso del señor Michael Dell quien inició su empresa en el dormitorio de la universidad en 1984, comprando viejas computadoras IBM y DEC, arreglándolas con nuevos repuestos y vendiéndolas a precios un 15 por ciento por debajo de los del mercado; finalmente, decide abandonar sus estudios para dedicarse completamente a su compañía que hoy día es una de las empresas más exitosas del mundo.

Ahora bien, ejemplos como estos no sólo se refieren a las grandes industrias o extranjeras, también aplica para los empresarios nacionales, tal es el caso de la señora Yenory Cordero, propietaria de Marroquerías Yenory que en el año 2009 recibió el premio Esfuerzo Exportador MIPYME, y que se refiere a una pequeña empresa costarricense que exporta sus productos al mercado norteamericano, Puerto Rico, Nigeria y Francia.

Ellos entre otros muchos casos, que son el reflejo de la habilidad que posea el comerciante de detectar una oportunidad y convertirla en un negocio exitoso.

También forma parte del aviamiento, una posición estratégica que constituye un factor de éxito para el negocio, que puede ser por ubicación física, que coloquialmente se llama tener “un buen punto”, por ejemplo, una soda ubicada justo frente a una fábrica que posee cientos de empleados; o bien, tener una posición estratégica en una coyuntura histórica, como por ejemplo, las agencias de bienes raíces cuando se dio la crisis inmobiliaria en Estados Unidos que lograron adquirir propiedades por la cuarta parte de su precio original, y que una vez estabilizados los precios en el mercado lograron venderlos hasta por diez veces el valor en que fueron adquiridos; ofrecer un producto único en el mercado: empresas farmacéuticas que logran patentes sobre sus medicamentos de hasta 20 años, lo que les garantiza que durante ese tiempo, sólo ellos podrán comercializar la vacuna o medicamento que han desarrollado para combatir una enfermedad, etc.

En el aviamiento también participa la fidelidad del cliente por el servicio prestado, y la capacidad que se posea para recuperarse en los momentos difíciles, tal es el caso de la empresa El Ángel en Costa Rica, cuya planta fue destruida en forma total por el terremoto ocurrido el 18 de enero del 2009 en Cinchona en Alajuela; y pese a ello, tres meses después del cierre de dicha planta de producción lograron acondicionar una planta provisional en Cariblanco de Sarapiquí de Alajuela, y para un año después del suceso ya producía nuevamente el 100% de la producción que poseía antes del incidente, lo cual constituye un ejemplo de superación y fidelidad para con sus empleados y para con la localidad que dependía casi de esta empresa como principal fuente de empleo; lo cual logró la simpatía del consumidor costarricense.

En términos generales se puede afirmar que dentro del aviamiento se incluyen todos aquellos elementos y condiciones que versan sobre el esfuerzo que durante años ha hecho un empresario con la calidad de su trabajo, el servicio al cliente, una inversión importante en estrategias publicitarias y demás similares, con el objetivo de alcanzar una posición en el mercado y ser reconocido por el cliente; lo cual, debe valorarse al determinar el valor de la hacienda o patrimonio de la empresa.

## 18 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

Nótese, que estos aspectos no se reflejan en los estados financieros, a diferencia del establecimiento mercantil, que dijimos se podía comparar con el Balance de Situación, por ser la globalidad de la empresa, activos, pasivos y capital. En el caso del aviamiento no existe una cuenta contable para contabilizarlo, ya que aspectos como la posición estratégica, la fidelidad de los clientes, y demás similares, son difíciles de cuantificar en términos monetarios, de ponerles un valor; por lo que no está reflejado en la información contable y financiera de la empresa de manera expresa, pero si tiene un peso importante en el valor del negocio; es por ello, que resulta necesario considerarlo si se desea cotizar en bolsa, vender, alquilar, heredar, fusionar o trasladar por cualquier forma, es por ello, que se incluye dentro de la hacienda de la empresa, como un elemento a considerar al determinar el valor real del negocio.

### 5. Los libros contables

#### A. Componentes de los libros contables

El último componente de la hacienda se refiere a la contabilidad, y los libros contables de la empresa, ello se extrae textualmente del artículo 478 del Código de Comercio, anteriormente transcrito, cuando dice: “la contabilidad que comprende los archivos completos del negocio”, línea que debe interpretarse de forma amplia, como sinónimo de toda la información financiera de la empresa, no únicamente los sistemas contables, que si bien, son los pilares de donde se obtiene dicha información, ésta es más amplia.

Lo anterior, se refuerza y se relaciona con la evolución que ha tenido la contabilidad en los últimos años, pues ha pasado de ser un instrumento cuyo principal objetivo era brindar información a lo interno del negocio, -dirigido únicamente a indicarle al comerciante el estado de su negocio-, a ofrecer información a lo externo de la empresa, es decir, ofrecerle información a los inversionistas, acreedores, entidades gubernamentales, autoridades tributarias, y demás similares, sobre las condiciones de la empresa.

Con la introducción inicialmente de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), y luego con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIFF), se cambia el objetivo que posee la contabilidad, pues los sistemas contables dejan de enfocarse en el comerciante, y pretenden brindarle información completa y oportuna a cualquier tercero interesado en el negocio.

El anterior cambio es acorde con el espíritu del legislador plasmado en el artículo 478 cuando incluye como parte de la hacienda, la información contable, pues se pretende que la persona interesada en comprar, arrendar, fusionar, comprar acciones, invertir o realizar cualquier otro tipo de negocio con el comerciante conozca con certeza las condiciones reales en que se encuentra la empresa, y no sea inducido a error, por información ficticia o incompleta del negocio.

Incluso, de manera expresa el artículo 269 del Código de Comercio, establece que quien adquiera un establecimiento mercantil o una empresa, compra también en ese mismo acto los libros de contabilidad de dicho negocio, dicho numeral a la letra dice:

ARTÍCULO 269.- En caso de venta del establecimiento o empresa, el nuevo propietario adquiere también los libros de contabilidad, los que puede seguir usando, si no resuelve abrir nueva contabilidad. Caso de que resuelva continuar los libros empezados, los presentará a la Tributación para que ponga constancia del traspaso y razón de pertenecer en adelante al nuevo propietario del negocio o empresa. Si resolviere abrir nuevos libros, también se presentarán los llevados hasta ese momento para que la Tributación Directa o su delegado, ponga la razón de cierre correspondiente, abriendo los nuevos conforme queda indicado. (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964)

Lo anterior refirma la importancia de la información financiera como componente que integra la Hacienda de un negocio.

## **B. Obligaciones financieras del comerciante**

Dada la importancia que poseen la contabilidad y los libros contables el artículo 234 incisos c) y d) del Código de Comercio le impone una serie de obligaciones al comerciante, relacionadas con la información contable, que son:

ARTÍCULO 234.- Los que ejercen el comercio contraen las siguientes obligaciones:

(...)

c) Llevar la contabilidad del negocio en orden y de conformidad con las siguientes disposiciones de este Código; y

## 20 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

d) Conservar los libros de contabilidad desde que se inician hasta cuatro años después del cierre del negocio, y conservar igualmente la correspondencia, las facturas y los demás comprobantes, por un período no menor de cuatro años contados a partir de sus respectivas fechas, salvo que hubiere juicio pendiente en que esos documentos se hubieren ofrecido como prueba. (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1887)

Del anterior numeral se extrae que todo comerciante posee dos obligaciones básicas que son:

- a. Llevar la contabilidad y los libros contables de forma ordenada y completa.
- b. Conservar los documentos que respaldan las transacciones comerciales

- a. Llevar la contabilidad

La primera obligación, consiste en llevar la contabilidad de la empresa de manera ordenada y apegada al marco de legalidad, y a las normas técnicas y profesionales propias de esta ciencia económica.

Para cumplir con esta obligación el artículo 251 del Código de Comercio obliga al comerciante a tener, al menos los siguientes tres libros contables, que son: El libro de diario, el libro de mayor y el libro de inventarios y balances; los cuales son los libros básicos para poder desarrollar la contabilidad por partida doble.

Dicho artículo a la letra dice:

ARTÍCULO 251.- Sin perjuicio de los libros que la ley del Impuesto sobre la Renta exige a toda persona natural o jurídica, los comerciantes están obligados a llevar otros legalizados por la Tributación Directa, en que se consignen en forma fácil, clara y precisa sus operaciones comerciales y su situación económica. A este efecto los siguientes son indispensables: un libro de Balances e Inventarios, un Diario y un Mayor que deberán ser encuadernados y foliados. Podrán además llevar las hojas columnares y los libros o registros auxiliares que consideren necesarios. Para tales auxiliares no es necesario el requisito de legalización. El comerciante puede llevar un libro de Caja, que no estará sujeto a las prescripciones de este capítulo. (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964)

Libros contables básicos necesarios para llevar la contabilidad de la empresa, de tal manera que se pueden utilizar libros contables complementarios, tales como auxiliares y demás similares.

i. El Libro de Diario: Es un libro contable donde se recogen, día a día, los hechos económicos de una empresa. La anotación de un hecho económico en el libro Diario se llama asiento; es decir en él se registran todas las transacciones realizadas por una empresa.

Los asientos son anotaciones registradas por el sistema de partida doble y contienen entradas de débito en una o más cuentas y crédito en otras cuentas de tal manera que la suma de los débitos sea igual a la suma de los créditos; con lo cual se dice que cuadran los resultados, es decir, que se respeta la ecuación contable.

El artículo 256 del Código de Comercio se refiere a este libro, y textualmente dice:

ARTÍCULO 256.- En el Diario se asentará por primera partida, el resultado del inventario a que se refiere el artículo anterior. Igualmente o en registros auxiliares, seguirán asentándose en estricto orden cronológico todas las operaciones que se efectúen, debiendo el comerciante o industrial individual, particularizar los retiros de efectivo, los otros destinados a sus gastos personales o los de su familia, los que llevará en cuenta especial. (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964)

ii. El libro mayor: es el libro de contabilidad en el que cada página se destina para cada una de las cuentas de la entidad financiera, debiendo estar foliada y consta de 5 columnas, la primera columna es para la fecha, la segunda columna es para el concepto, la tercer columna el DEBE, la cuarta columna es la del HABER y la última columna es la del saldo; se le llama libro mayor precisamente porque recoge el movimiento total de las subcuentas.

El numeral 257 del Código de Comercio, regula los lineamientos generales que debe cumplir de libro de mayor:

ARTÍCULO 257.- Al Mayor, que se llevará por debe y haber, se trasladarán por su orden, los asientos del Diario o registros auxiliares. De estos últimos se pueden

## 22 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

hacer traslados totales resumidos. Podrán agruparse en una sola cuenta de Mayor y llevar al correspondiente Mayor Auxiliar aquellas partidas en que por afinidad y conveniencia proceda tal agrupación. Cada partida inscrita en el Mayor se referirá al folio del Diario en que se anotó, o al resumen del respectivo registro auxiliar. (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964)

iii. El libro de Inventarios y Balances: Se plasman los inventarios y los estados financieros de la empresa, donde se resume y refleja su situación económica de la empresa. Estos estados son los básicos de la ciencia contable, el Balance de Comprobación, el Estado de Resultados, ó Estado de Ganancias y Pérdidas, el Balance de Situación, y el Estado de Superávit o aplicación de sobrantes, también conocido como el Estado de Utilidades Retenidas.

Todos los anteriores estados financieros se elaboran en el Libro de Balances, según lo dispone el numeral 258 del Código de Comercio, que textualmente dice:

ARTÍCULO 258.- En el libro de Balances se asentará por primera partida el Balance General de Situación del negocio o empresa al iniciar operaciones. Sucesivamente, cada año, al cierre de operaciones de su ejercicio fiscal, deberán asentarse los siguientes estados:

- a) Balance de Comprobación, anterior al cierre de operaciones del Libro Mayor;
- b) Estado de Ganancias y Pérdidas;
- c) Balance General de Situación, posterior a dicho cierre; y
- d) Estado de superávit o aplicación de sobrantes, en el caso de sociedades.

Dichos Balances y estados, los firmará, en ese libro, el dueño del negocio o de la actividad económica. Si se tratare de compañía colectiva, lo harán los socios; si de compañía en comandita, los socios de responsabilidad ilimitada; y si de anónima o de responsabilidad limitada, el contabilista encargado. (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964)

Ahora bien, lo expuesto corresponde a la definición oficial de estos libros contables; no obstante, debe tomarse en cuenta que actualmente se permiten los

registros electrónicos, registros financieros a través de sistemas informáticos que eliminan la necesidad del libro físico; no obstante, independientemente del soporte –sea en papel o digital- la información contable debe respetar la estructura planteado y los obligaciones legales antes transcritas.

b. Preservar dichos registros contables

La segunda obligación impuesta al comerciante se refiere necesidad de preservar dichos registros contables, así como la documentación que la respalda, por al menos cuatro años después de su fecha de emisión; salvo aquellos documentos que se utilizan en disputas legales, tales como contratos, facturas, recibos de pago, y demás, que pueden ser utilizados como medio de prueba en un litigio, los cuales deben conservarse hasta diez años después de finalizado el conflicto en sede judicial, según así lo dispone la tabla de conservación de documentos del Sistema Nacional de Archivo.

Este último punto de preservar los documentos contables y de respaldo se reitera en el párrafo primero del numeral 270 del Código de Comercio, cuando establece que se deberán preservar los libros contables por al menos cuatro años después de liquidar la empresa; o bien, durante el término que dure el juicio.

ARTÍCULO 270.- La persona natural o jurídica, obligada a llevar libros, que cierre su negocio, liquidándolo, está obligada a conservar los libros y correspondencia durante el término de cuatro años a contar del día en que termine la liquidación. Pero si hubiere juicio pendiente ante los tribunales, y éste continúa después de los cuatro años, estará obligada a conservarlos por todo el término que dure el juicio. (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964)

Finalmente, debemos reiterar que cuando el Código de Comercio le impone al comerciante la obligación de contar con libros contables y una contabilidad actualizada y completa, debe entenderse como toda la información financiera de la entidad, lo cual recoge los libros auxiliares, -sean físicos o por medio de sistemas informáticos- y otros mecanismos contables y financieros utilizados para estos fines, máxime tomando en consideración los cambios que ha sufrido la ciencia contable en los últimos años, toda vez

## 24 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

que el objetivo del legislador con estas normas es garantizar la transparencia ante terceros de las condiciones reales en que se encuentra la empresa.

Por terceros debemos entender cualquier persona interesada en el negocio sea un socio, un posible inversionista, un accionista, el Estado para cobro de impuesto, un acreedor, -personas que por algún tipo de relación comercial tienen un interés directo en las condiciones del negocio-, por lo tanto se busca que este tercero tenga toda la información necesaria para tomar decisiones adecuadas y no se le induzca a error por datos omisos o falsos, con ello se promueve el comercio ya que hay una mayor garantía al invertir.

### 6. Concepto de “La Hacienda”

Luego de estudiar cada uno de los componentes de la Hacienda desde el derecho mercantil y su relación con los institutos de las ciencias económicas, se puede formar una definición de este instituto.

La Hacienda de una empresa se refiere al conjunto de todos elementos que conforman el negocio, tanto desde los bienes materiales e inmateriales necesarios para ejecutar la labor lucrativa (activos), como las obligaciones y compromisos adquiridos (pasivos), que en su conjunto se denomina como establecimiento mercantil e industrial, así como las variables, factores y condiciones que posee el negocio para ser exitoso, lo cual se conoce como aviamiento; junto con la contabilidad y los libros contables (información contable y financiera de la entidad), todos estos elementos que en su conjunto forman el valor real de la empresa.

En síntesis, se puede decir, que la Hacienda se compone de tres elementos que se vinculan con las ciencias económicas de la siguiente manera:

Componente	Elemento		Perspectiva jurídica	Perspectiva contable-financiera
		Establecimiento mercantil	=	Corresponde a todos los recursos y bienes que posee la empresa para desarrollar su actividad lucrativa, incluidos los bienes materiales, que en las ciencias contables se conoce

		como activos fijos, así también, los bienes inmateriales, registrados contablemente como activos intangibles. Además de los aportes dados por el comerciante al negocio, que se registra como Patrimonio o Capital y los compromisos u obligaciones que la empresa posee, sus pasivos.	condiciones reales del negocio, y se verifica que se encuentre en perfecto equilibrio económico a través de la ecuación contable: Activo=Pasivo + Capital
<b>Aviamiento</b>	=	Capacidad que posee el negocio de ser exitoso, condiciones favorables que le permiten crecer y posicionarse en el mercado. Incluye aspectos como la posición de marca, fidelidad del cliente, ubicación estratégica, entre otros.	Generalmente no se incluye dentro de los registros contables dado que resulta sumamente difícil otorgarle un valor económico, cuantificarlo en términos monetarios,; no obstante, se debe tomar en consideración cuando se realicen transacciones con el negocio.
<b>Libros contables</b>	=	Se refiere a toda la información financiera-contable de la empresa, incluidos los libros contables: diario, mayor e inventarios y balances; así como cualquier otro dato económico y contable necesarios para conocer las condiciones reales del negocio, ello con el fin de proteger a un tercero, sea en calidad de inversionista, acreedor, administración tributaria, gobierno, o similar, con algún grado de interés en la empresa.	Los libros contables y toda la información financiera, bajo enfoque moderno de la contabilidad introducido a partir de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) en donde la información contable sirva a los terceros que podrían invertir en su negocio.

Tabla 1. Componentes de la Hacienda o Patrimonio

### III. El ciclo de vida de las sociedades mercantiles

#### 1. Sociedades mercantiles como personas jurídicas

Para empezar a estudiar este tema se debe tener presente que a las sociedades mercantiles, tal y como está señalado en el Código de Comercio Costarricense se les considera como “personas jurídicas”, otorgándole personalidad jurídica e identidad propia

## 26 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

separada de los dueños, lo cual le otorga un reconocimiento individual y particular de parte del ordenamiento jurídico, tal y como sucede con una persona física cuando nace.

Nótese que toda persona tiene derecho a un nombre igual, mismo derecho que se le concede a una persona jurídica a quien debe otorgársele una razón o denominación social; asimismo, a la persona cuando nace se le otorga un número de identificación único, como lo es el número de cédula único, igual sucede con la persona jurídica a quien se le otorga un número de cédula jurídica y no pueden haber dos sociedades con ese mismo número.

En consecuencia, resulta lógico pensar que al ser las sociedades mercantiles consideradas personas jurídicas entonces, al igual que las personas físicas, poseen un ciclo de vida, como el de un ser humano; es decir, las sociedades mercantiles al igual que los seres humanos: nacen, se desarrollan y finalmente, mueren.

Por lo que en el siguiente apartado se pretende explicar con detalle cómo operan estas fases del ciclo de vida de una sociedad mercantil.

### 2. Nacimiento

En el caso de las personas jurídicas su nacimiento surge con la intención de dos o más personas de unirse y crear una sociedad mercantil, lo cual se estipula en un acta de constitución por medio de una escritura pública que es un acto notarial protocolizado en donde comparecen personas físicas o jurídicas a constituir actos o contratos y que debe ser firmada por todas las partes interesadas.

En esta etapa se define el tipo de sociedad bajo la cual va a operar, que bajo la legislación costarricense pueden ser: Sociedad en Nombre Colectivo, Sociedad en Comandita, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Anónima.

**a. Sociedad en nombre colectivo:** En este tipo de sociedad interesa las cualidades o lazos personales o familiares de quienes se asocian y por eso los socios están sometidos a distintas restricciones en beneficio de la sociedad, precisamente para

preservar en ellas el elemento personal. Posee una responsabilidad ilimitada donde todos responden por igual ante situaciones de quiebra o deudas de la empresa.

**b. Sociedad en comandita:** Se caracteriza por poseer dos tipos de socios que son los comanditarios y comanditados: Los socios comanditarios únicamente aportan el capital y demás recursos económicos y materiales necesarios para emprender la empresa, por lo su responsabilidad u obligaciones se agotan o limitan en esa aportación – artículo 60 del Código de Comercio-, además de que no participan o intervienen en la gestión o dirección interna de la empresa ni asumen responsabilidad frente a terceros acreedores.

Los socios denominados comanditados o gestores que son quienes aportan capital de industria o trabajo, así como quienes administran y representan la sociedad, ya que entre ellos se designa el gerente o gerentes que ostentarán la representación legal, con una responsabilidad de carácter subsidiaria, ilimitada y solidaria, en forma similar a los socios de la sociedad en nombre colectivo.

**c. Sociedad de responsabilidad limitada:** En esta sociedad interesa el elemento capital y patrimonial, por encima del elemento personal, es similar a la sociedad anónima, pero con la ventaja de que posee menos órganos y su manejo es más sencillo pues está concebida para operar con pocos socios, por ello es la más recomendada para las pequeñas y medianas empresas, pues posee la ventaja de limitar la responsabilidad pero con mayor flexibilidad y facilidad en su composición y manejo.

**d. Sociedad anónima:** Es la sociedad de capital por excelencia que se maneja por acciones que es un título valor que puede negociarse fácilmente, asimismo, delimita la responsabilidad de los socios, lo que la hace atractiva para los proyectos de grandes inversiones. Trabaja bajo tres grandes órganos que son: Asamblea de Accionistas, Junta Directiva y Fiscalía.

## 28 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

Los socios al momento de darle vida a la sociedad mercantil deben elegir, entre estos cuatro tipos de sociedades, cuál es el tipo que mejor se ajuste a sus necesidades y que mejor responda ante las condiciones del mercado empresarial imperantes al momento de su constitución.

De tal manera, que el nacimiento de una sociedad se da cuando los socios deciden unirse para crear una sociedad mercantil y escogen el tipo de sociedad bajo la cual va a operar, y así se establecen en el acta de constitución.

### 3. Crecimiento y Desarrollo

Al igual que sucede en las vidas de las personas físicas, las sociedades mercantiles tienen que enfrentarse a una serie de obstáculos y vencer adversidades para seguir operando en el mercado, que en ocasiones implica tomar decisiones trascendentes para garantizar su vida, o lo que se conoce como preservar la continuidad del negocio, como lo sería recurrir a una fusión, una escisión o una transformación de la sociedad mercantil.

#### 3.1 Fusión de sociedades

Una fusión es la integración de dos o más sociedades en una sola, es una unión de empresas que consideran que a través de esta acción pueden obtener ventajas en el mercado sea con fines de crecimiento, o sobrevivencia en el mercado.

El fenómeno de la fusión se ha ido incrementando en los últimos años por la globalización de la economía, la apertura de mercados y la crisis económica, como una alternativa para mantener el negocio en marcha, pues permite utilizar el concepto de sinergia: la unión de dos o más sociedades otorgue mayores posibilidades para sobrevivir en el mercado que las que tendría cada sociedad de manera individual.

Igualmente, la fusión de sociedades se utiliza cuando una empresa desea expandirse en el mercado, cuando quiere incursionar en mercados nuevos, o ganar

posiciones, por lo que absorbe otras empresas vinculadas con su misma actividad, o bien, la sección del mercado que le interesa.

Si bien, la fusión de sociedades mercantiles es cada vez más utilizada y de gran impacto e importancia en el mercado costarricense, se encuentra escasamente regulada en nuestro Código de Comercio, y en el numeral 220 se esboza una definición de este instituto, que en lo que interesa dice:

ARTÍCULO 220.- Hay fusión de sociedades cuando dos o más de ellas se integran para formar una sola.

Las sociedades constituyentes cesarán en el ejercicio de su personalidad jurídica individual cuando de la fusión de las mismas resulte una nueva.

Si la fusión se produce por absorción, deberá modificarse la escritura social de la sociedad prevaleciente, si fuere del caso. (Asamblea Legislativa, Ley N° 3294 denominada Código de Comercio )

Asimismo, desde el ámbito contable la fusión de sociedades se debe registrar según los parámetros establecidos en la Norma Internacional de Información Financiera, NIIF 3: Combinación de Negocios, que establece que la misma se debe registrar en los estados financieros de la sociedad adquirente por medio del método de adquisición o método de compra.

#### A. Tipos de fusiones

La fusión de sociedades posee diferentes clasificaciones desde la perspectiva económica y desde la perspectiva jurídica, como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Clasificación de las fusiones	
Perspectiva contable-financiera	Perspectiva jurídica
<b>Fusión Vertical:</b> Se da cuando la empresa adquirente decide comprar otra compañía que está	<b>Fusión por Consolidación o Fusión por Integración:</b> Cuando

30 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

<p>en su misma línea de producción, sea en una fase anterior o posterior a la que realiza actualmente en su negocio; es decir, cuando la empresa busca ser su propio cliente o su propio proveedor. Se denominada fusión vertical, porque se encuentra dentro del mismo proceso productivo, sea en una etapa previa, denominada fusión hacia atrás, como sería un proveedor de materias primas necesarias para elaborar el producto; o bien, con un distribuidor que está en la siguiente fase por lo que sería una fusión hacia adelante.</p>	<p>dos o más empresas se unen para formar una nueva y desaparecen las dos anteriores, que le dieron origen.</p>
<p><b>Fusión Horizontal:</b> Es aquella en la que la empresa que compra decide adquirir a otra compañía que se encuentra ubicada dentro de su sector y opera dentro de los mismos mercados geográficos. Se le llama horizontal porque se da entre empresas que operan en la misma línea de producción, y puede darse por distintos motivos, pero los más comunes pueden ser, por el interés de una compañía de dominar el mercado; o bien, para hacerle frente a nuevos competidores.</p>	<p><b>Fusión Estatutaria, Fusión por Incorporación o Absorción:</b> Cuando una empresa grande adsorbe a otra empresa generalmente más pequeña, en donde la empresa grande sobrevive y la empresa pequeña desaparece.</p>
<p><b>Fusión Conglomerada:</b> Es aquella que se lleva a cabo cuando una compañía compra otra empresa que pertenece a un sector diferente al suyo, y que no necesariamente implica una relación, y puede ser diferentes motivos como:</p> <p>I. <i>Fusión para la extensión del producto:</i> Se da entre empresas que manejan sistemas de producción o distribución similares y cuyos productos no compiten directamente entre sí.</p> <p>II. <i>Fusión para la extensión del mercado:</i> Se lleva a cabo entre empresas que fabrican productos similares, pero en distintos mercados.</p> <p>III. <i>Fusión sin relación:</i> Cuando se fusionan empresas que no tienen relación alguna y esta adquisición se realiza con la finalidad de entrar a nuevos mercados, o por alguna otra de las razones mencionadas anteriormente.</p>	

Tabla n°2. Clasificación de la fusión

Toda fusión se caracteriza por combinar los activos y pasivos de dos o más sociedades, generando la creación de una nueva sociedad a partir de los aportes de sus predecesoras. Asimismo, en la fusión siempre va a desaparecer al menos una sociedad, como es el caso de la fusión por Incorporación o Estatutaria, o bien, ambas como en la fusión por Consolidación o Integración.

En el marco jurídico costarricense se presenta el inconveniente de que las normas que regulan esta figura en el Código de Comercio son escasas y únicamente se refieren al trámite para publicitar e inscribir la fusión.

## **B. Trámite legal de la fusión**

El trámite establecido en el Código de Comercio para llevar a cabo la fusión de sociedades consta de tres partes:

### **i. Acuerdos Internos de fusión en cada sociedad**

Las sociedades que pretendan fusionarse deberán elaborar un proyecto de acuerdo donde deben costar los términos y condiciones de la fusión, el modo de efectuarla y cualesquiera otros hechos y circunstancias relevantes, que debe ser aprobado en el seno de cada una de las empresas que participan en el negocio, haciendo constar la sesión de aprobación del acuerdo en los libros de actas de cada sociedad y por medio de escritura notarial.

### **ii. Publicación de dichos acuerdos en el periódico oficial**

Una vez aprobados los acuerdos de fusión en el seno de la asamblea general de cada una de las sociedades que participan resulta necesario hacer una publicación de estos acuerdos en el periódico oficial.

Lo anterior busca darle publicidad a este tipo de operaciones que por su complejidad e importancia se mantienen en secreto; y a su vez, tutelar los derechos de los terceros vinculados con la empresa que pudieren salir afectados con la fusión a fin de que puedan oponerse y que sus derechos sean tutelados.

### **iii. Inscripción en el Registro**

Finalmente, la fusión debe inscribirse en el Registro Público, en el apartado de personas jurídicas para informar a cualquier persona que tenga interés en las sociedades participantes. Asimismo, prevé la posibilidad de que un tercero que se considere afectado por la fusión pueda oponerse a la misma y la fusión no tendrá efectos hasta que no se tutelén los derechos de la parte afectada.

## 32 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

De tal manera, que los aspectos regulados en el ordenamiento jurídico costarricense se vinculan únicamente al proceso de publicidad e inscripción de la fusión, pero también se dejan por fuera otros múltiples elementos relevantes para este proceso, por lo tanto, la legislación resulta omisa en muchos temas vinculados con la figura de la fusión de sociedades y su impacto en la economía nacional.

### **C. Método Jurídico: Legal Due Diligence**

El Legal Due Diligence, se deriva del método del Due Diligence, o Método de la Debida Diligencia el cual consiste en una revisión pormenorizada de todos los aspectos relevantes de la empresa, tanto en el ámbito legal, financiero y operativo, lo que lo convierte en el método es el más idóneo para determinar la viabilidad del negocio de la fusión de sociedades, aunque también implica altos costos de operación.

Una adecuada implementación del Due Diligence puede evitar el fracaso de la fusión, originado en que la empresa adquirida “no era lo que parecía”, pues ésta se expone tal cual es, en sus fortalezas y desventajas a fin de tomar la mejor decisión de negocios al respecto.

El Legal Due Diligence es el mecanismo mediante el cual, se determina la situación en que se encuentran las sociedades a fusionarse en el cumplimiento de sus obligaciones legales, sea el respeto de las obligaciones fiscales y tributarias y la normativa comercial que se le aplica; así como la situación de las demandas existentes, tanto las planteadas en su contra como aquellas en que funge como actor, y las posibles demandas futuras que existe el riesgo de que se concreten, considerando tanto en la normativa nacional como en posibles conflictos jurídicos por normas de otros países que interfieran con el negocio, tales como el caso de los exportadores, o cuando se poseen importantes socios comerciales en otras latitudes por lo que convergen marcos jurídicos diferentes sobre la misma empresa.

Este método no solo conlleva beneficios para el comprador, quien es normalmente quien lo solicita, sino que también beneficia al vendedor, que podría tratar de conocer mejor la empresa que desea vender y en algunos casos mejorar algunas áreas tendientes a incrementar su atractivo y valor de venta.

El Legal Due Diligence reviste gran importancia y en muchas ocasiones esta no es apreciada en los procesos de negociación de fusiones, en donde generalmente el comprador sólo analiza los datos económico-financieros a su alcance, sin embargo, existen otros aspectos de la sociedad que no aparecen en la información económico financiera o cuyo reflejo es insuficiente.

De tal manera que la información obtenida en el Legal Due Diligence puede influir al momento de determinar el precio de la negociación, sea para incrementarlo o bien para disminuirlo, dependiendo de la situación encontrada.

Este método permite identificar los riesgos de la operación, aportar argumentos a la hora de determinar el valor de la empresa, suministrar información valiosa al momento de negociar, proporcionar información valiosa para la negociación, identificar potenciales sinergias y determinar la estructura de la operación.

#### **i. Fases del proceso del Legal Due Diligence**

El Legal Due Diligence está dividido en 4 fases, que se procederán a explicar brevemente:

**1. Fase preliminar:** En esta fase el comprador conforma su equipo de especialistas: abogados, auditores, consultores medioambientales, corredores de seguros, empresas de tasación de inmuebles, y cualquier otro profesional que considere necesario para revisar las distintas áreas de la sociedad que está interesado en adquirir.

A su vez, el vendedor designa a los trabajadores, profesionales y técnicos externos integrantes del equipo que ha de atender las peticiones de información del equipo de trabajo del comprador.

En esta fase preliminar se debe comprender el objetivo: quién compra; por qué compra; cómo paga, entre otros; delimitado el alcance del trabajo, para mantener un equilibrio suficiente entre el nivel de riesgo, el tiempo, los costes y los recursos de que se dispone, fijado el calendario de trabajo, y aceptada la propuesta de servicios.

**2. Fase de investigación:** En esta fase se recoge y analiza la información para proceder a realizar el cuestionario preliminar o Check List, en donde se incluyen las siguientes áreas de análisis:



Finalmente, se puede incluir cualquier otro tipo de análisis que se consideren relevantes para la decisión de compra-venta en virtud de la actividad lucrativa de la empresa.

**3. Fase de confirmación de datos:** Analizar la información recopilada según la importancia jurídica que poseen, y para ello se suelen pactar una serie de reuniones entre vendedor y comprador, y los equipos de cada uno.

**4. Emisión del informe de Legal Due Diligence:** El informe del Legal Due Diligence recoge toda la información recopilada y analizada en las etapas anteriores, y se estructura de la siguiente manera:

- **Introducción:** Con alcance y razón del trabajo de “due diligence” llevado a cabo y un resumen con el fin de facilitar al comprador conocer los principales aspectos que deben preocuparle o centrar su atención.

- **Cuerpo del Informe:** Se desarrolla un capítulo por cada apartado del cuestionario preliminar, y se debe incluir una descripción de la información y datos facilitados tanto por el vendedor como por el comprador.
- **Anexos:** Se adjuntan los anexos que se hayan hecho referencia en el cuerpo del informe y que suelen incluir datos o documentación facilitada por el vendedor o la sociedad objeto a los largo del ejercicio de “due diligence”, cuya constatación o conocimiento directo por parte del comprador o aquel que hubiera encargado este tipo de ejercicio se considere relevante.

## ii. **Confidencialidad de la información**

Se debe tener presente que el Método del Legal Due Diligence se lleva a cabo cuando se está negociando una fusión, sea por incorporación o por consolidación; pero en una etapa en donde las partes aún no han definido si la misma se llevara a cabo o no; pues precisamente es a partir de los resultados que arroje el estudio, que se tomará la decisión final.

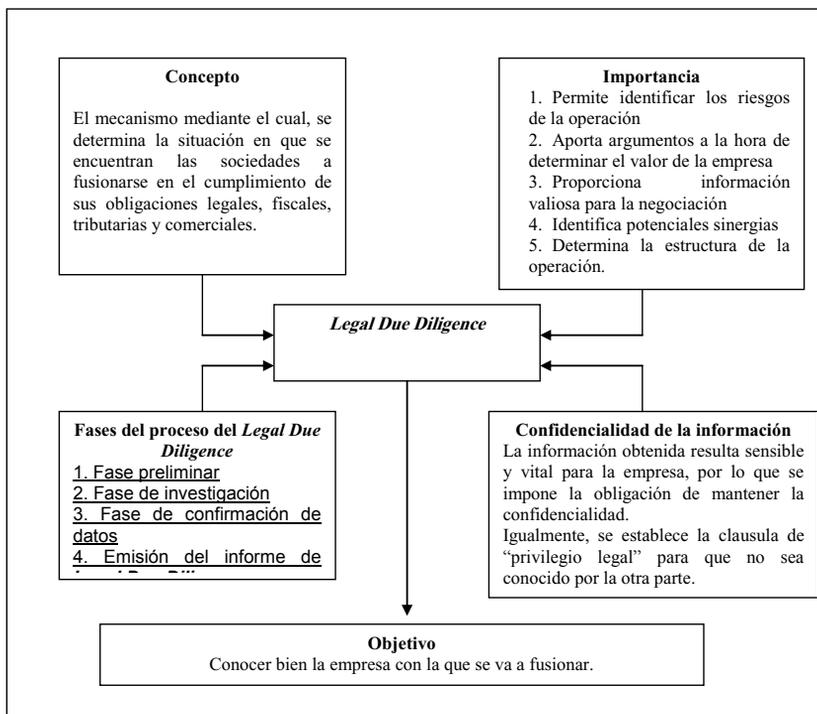
No obstante, en el proceso la empresa que se vende (incorporación); o bien ambas empresas (consolidación), revelan toda su información, incluidos datos sensibles, importantes y vitales para el desarrollo de la empresa; de tal relevancia son estos datos que se protegen con una estricta cláusula de confidencialidad, cuya violación genera serias consecuencias civiles y penales en contra del infractor.

Inclusive se puede generar confidencialidad frente a terceros, con lo cual se prohíbe trasladar los resultados de la investigación a otras personas fuera de la mesa de negociación.

Asimismo, algunos documentos cuando se preparan con el objeto de ofrecer un asesoramiento jurídico pueden poseer el carácter de “privilegio legal”, lo cual significa que no podrán ser compartidos con la otra parte en el proceso de negociación.

Lo anterior resulta comprensible pues durante este proceso las partes brindan toda la información sensible de su empresa, y en el caso de que la fusión no se concrete, se garantiza que esta información no sea utilizada en contra de la empresa.

Finalmente, se debe señalar que el Legal Due Diligence es un método jurídico indispensable en toda fusión de sociedades anónimas, que si bien posee un importante grado de complejidad y costo, sus cuyos resultados son fundamentales para tomar una decisión de negocios acertada y exitosa en el tiempo.



#### D. Método Contable: NIIF 3 Combinaciones de Negocios y NIC 7 Estados de Flujos de Efectivo

Desde la perspectiva contable existen dos normas que se aplican al momento de valorar una fusión de sociedades anónimas, que son la NIIF 3: Combinación de Negocios, que establece el método de compra para contabilizar la fusión; así como la NIC 7: Estados de Flujo de Efectivo, con el cual se mide la capacidad de la empresa de generar

efectivo y su equivalencia en efectivo, lo cual es importante al momento de tomar decisiones económicas, máxime en aquellas de tal relevancia como lo es una fusión.

#### **i. NIIF 3: Combinaciones de Negocios**

Las Normas Internacionales de Contabilidad inicialmente y luego las Normas Internacionales de Información Financiera nacen con la finalidad de homologar los sistemas contables a fin de unificar la información y crear un idioma común en donde ante una misma situación se utilicen los mismos conceptos contables.

Con este objetivo se aprobó la NIIF 3 denominada Combinación del Negocio que precisamente se aplica en el caso de las fusiones de sociedades anónimas; nótese que el alcance de esta norma señala que será aplicable en los siguientes supuestos:

- Combinaciones de Negocios en las que se combinen entidades o negocios separados para construir un negocio conjunto.
- Combinaciones de Negocios entre entidades o negocios bajo control común.
- Combinaciones de Negocios en las que intervengan dos o más entidades de carácter mutualista.
- Combinaciones de Negocios en las que, mediante un contrato, entidades o negocios separados se combinan para construir únicamente una entidad que informa, pero sin obtener ninguna participación en la propiedad, por ejemplo una sociedad con doble negociación en bolsa.

Esta norma establece la información financiera a revelar por una empresa cuando se está negociando una fusión de sociedades; así como el método de adquisición para su registro; es decir, que la empresa que adquiere o que sea más fuerte, reconocerá como compra los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida a sus valores razonables, en la fecha de adquisición.

#### **a. Aplicación de la norma**

La NIIF 3 establece que las fusiones se contabilizan con el método de compra, lo cual implica que se debe identificar un comprador, en el caso de la fusión por incorporación el comprador es la empresa que sobrevive, mientras que en la fusión

### 38 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

por consolidación en donde desaparecen ambas, se debe identificar la que resulta más dominante para ubicarla en el papel de adquirente.

Por su parte el comprador debe valorar el costo de la fusión como la suma del valor razonable a la fecha del intercambio de: (i) los activos otorgados, (ii) los pasivos incurridos o asumidos y (iii) los instrumentos de capital emitidos por el adquirente, pagados como contraprestación del control de los negocios adquiridos, más cualquier costo directamente atribuible a la combinación.

A su vez, se debe asignar el costo de la compra a la fecha de adquisición de todos los bienes del negocio a adquirir, los cuales deben ser medidos inicialmente a su valor razonable a la fecha de la adquisición.

Si existe una diferencia positiva entre el costo de la fusión y los activos, pasivos y pasivos contingentes adquiridos se denomina crédito mercantil positivo, el cual no se amortiza y se realizan pruebas de deterioro anual o bien más frecuentemente de ser necesario.

Al contrario, si la diferencia resultare negativa, se denomina crédito mercantil negativo y se deberá reevaluar la identificación y valuación de los activos, pasivos y pasivos contingentes y en caso de persistir el importe se registrará como parte de los resultados del año.

#### **b. Determinación del costo de la fusión**

La determinación del costo de la fusión es un paso fundamental en el proceso de contabilización de dicha transacción, y se compone de:

- a) Los valores razonables en la fecha de intercambio, de los activos entregados, los pasivos incurridos o asumidos y los instrumentos de patrimonio emitidos por la adquirente a cambio del control de la entidad adquirida; más
- b) Cualquier costo directamente atribuible a la combinación de negocios.

Nótese que esta norma toma como parámetro la fecha de adquisición, que es aquella en que el comprador obtiene el control efectivo sobre la entidad adquirida, si esto

se consigue mediante una única transacción de intercambio, la fecha de Intercambio coincidirá con la fecha de adquisición. Puede ser necesaria más de una transacción de intercambio, por ejemplo cuando se realice por etapas, mediante compras sucesivas de acciones, en ese supuesto el costo se determina de la siguiente manera:

- a) El costo de la combinación será la suma de los costos de las transacciones individuales; y
- b) La fecha de intercambio será la de cada una de las transacciones de intercambio (es decir, la fecha en la que cada inversión individual se reconozca en los estados financieros de la adquiriente), mientras que la fecha de adquisición será aquella en la que el comprador obtenga el control total sobre la empresa adquirida.

Dentro del costo de la adquisición se deben incluir todos los gastos relacionados con la tramitación del negocio, tales como los honorarios cancelados a los especialistas, los trámites fiscales y legales, los impuestos asociados, y demás vinculados con las fases de estudio y definición de la fusión. No obstante, los gastos administrativos ordinarios como el pago de los funcionarios de planta, servicios públicos, alquileres y demás, se contabilizan como gastos normales del periodo, y no se incluyen dentro del costo de la fusión.

Por su parte, los costos de contratación y emisión de los pasivos financieros incluso constituirán parte integrante de la transacción de emisión de pasivos, no formarán parte del costo de la fusión, sino que se registrarán como un costo normal asociado a la operación financiera.

Igualmente, los costos de emisión de instrumentos de patrimonio que hayan sido emitidos para llevar a cabo la combinación de negocios, no forman parte del costo de la fusión, sino como un costo ordinario de la transacción de emisión de patrimonio.

### **c. Distribución del costo de la fusión**

El costo de la fusión determinado previamente se distribuye en la fecha de adquisición entre los activos, pasivos y pasivos contingentes según su valor razonable, salvo en el caso de los activos no corrientes, es decir, aquellos mantenidos para su venta, como los inventarios de producto terminado, y demás, en donde se reconocerán por su valor razonable menos los costos de venta correspondientes.

#### 40 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

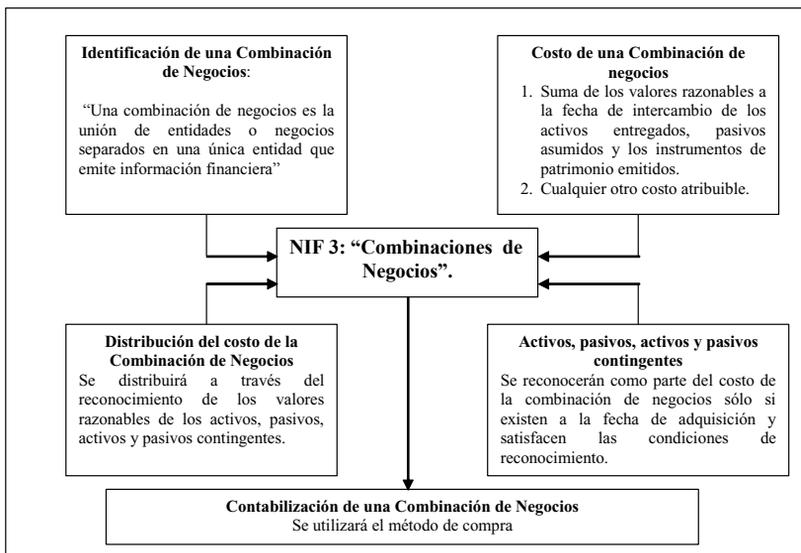
Para que un activo, pasivo o pasivo contingente de la empresa adquirida sea reconocido por separado por el comprador en la fecha de la adquisición, debe estar en uno de los siguientes supuestos:

- a) En el caso de un activo distinto de un activo intangible, si es probable que el comprador reciba los beneficios económicos futuros relacionados con el mismo, y su valor razonable se pueda medir de forma fiable;
- b) En el caso de un pasivo no contingente, si es probable que la salida de recursos para liquidar la obligación incorpore beneficios económicos, su valor razonable se pueda medir de forma fiable;
- c) En el caso de un activo intangible o un pasivo contingente, si sus valores razonables pueden ser medidos de forma fiable.

El comprador incorporará en su Estado de Pérdidas y Ganancias los resultados que genere la empresa adquirida, sea pérdida o ganancia, a la fecha de adquisición, mediante la inclusión de los ingresos y gastos de la misma, basados en el costo de la fusión para el comprador. Por ejemplo, el gasto por depreciación de los activos amortizables de la empresa adquirida que, tras la fecha de adquisición, se incluirá en el Estado de Resultados de la empresa compradora, se basará en los valores razonables de dichos activos amortizables en la fecha de adquisición, es decir, su costo para la entidad adquiriente.

#### **d. Aspectos relevantes de la norma**

Finalmente, se debe señalar que la norma estudiada establece los lineamientos que se deben aplicar al momento de contabilizar una fusión de sociedades, que se pueden sintetizar de la siguiente manera:



## ii. NIC 7: Estado de Flujos de Efectivo

El Estado de Flujos de Efectivo permite evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como las necesidades de liquidez, lo cual es fundamental al momento de tomar decisiones económicas y en especial en la contabilización de una fusión de sociedades.

Por efectivo se entiende tanto la caja como los depósitos bancarios a la vista; asimismo, los equivalentes al efectivo son inversiones a corto plazo de gran liquidez, que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, estando sujetos a un riesgo no significativo de cambios en su valor.

La información del Estado de flujo de efectivo debe integrarse por los flujos de efectivo habidos durante el periodo, clasificados en: actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiamiento. Éste es uno de los más importantes para generar información económico-financiera en las cuales se basa la toma de decisiones empresariales, y por lo tanto tiene múltiples aplicaciones. No obstante, en el caso que nos

ocupamos concentraremos en la regulación de la NIC 7 en las combinaciones de negocios.

### **a. Estado de Flujo de Efectivo de una fusión**

La NIC 7 establece que los flujos de efectivo derivados de combinaciones de negocios, deben ser presentados por separado identificando las empresas participantes, y clasificados como actividades de inversión.

La empresa compradora debe revelar de forma agregada la adquisición de una nueva empresa, en este punto se debe recordar que la NIIF 3 estudiada anteriormente establecía que la contabilización de la fusión se debía hacer bajo el método de compra, y para ello siempre se debe identificar un comprador; por lo tanto, quien funge con este papel, debe reflejar en sus flujos de efectivo la adquisición de la empresa como una actividad de inversión. Debe contener los siguientes elementos:

- i. Contraprestación total derivada de la compra;
- ii. Proporción de la contraprestación anterior satisfecha o cobrada mediante efectivo o equivalentes al efectivo;
- iii. Importe de efectivo y equivalentes con que contaba la subsidiaria o la empresa de otro tipo adquirida o desapropiada; y
- iv. Importe de los activos y pasivos, distintos de efectivo y equivalentes al efectivo correspondientes a la subsidiaria o a la empresa de otro tipo adquirida o desapropiada, agrupados por cada una de las categorías principales.

Asimismo, se debe incluir de forma separada en una sola partida, de las consecuencias que, en el efectivo y equivalentes al efectivo, ha producido la fusión, junto con la información ofrecida aparte de los importes de activos y pasivos comprados o desapropiados, con lo cual se pretende distinguir estos flujos de efectivo de aquéllos otros que surgen de las actividades de operación, de inversión o de financiación; así como los importes agregados que se han pagado o cobrado por la compra de la empresa.

### **b. Métodos**

Asimismo, el Estado de Flujo de Efectivo admite dos métodos de elaboración que son:

i. **Método Directo:** En este método se detallan en el estado sólo las partidas que han ocasionado un aumento o una disminución del efectivo y sus equivalentes; por ejemplo: Ventas cobradas, Otros ingresos cobrados, Gastos pagados, etc.

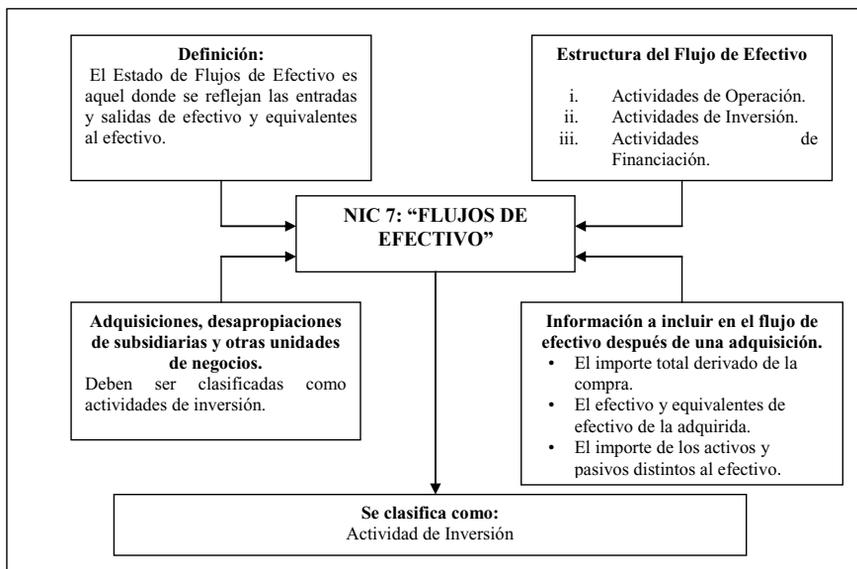
Ello conlleva a explicitar detalladamente cuáles son las causas que originaron los movimientos de recursos, exponiendo las partidas que tienen relación directa con ellos, lo cual significa una ventaja expositiva.

ii. **Método Indirecto:** Consiste en presentar los importes de los resultados ordinarios y extraordinarios netos del período tal como surgen de las respectivas líneas del Estado de Resultados y ajustarlos por todas aquellas partidas que han incidido en su determinación (dado el registro en base al devengado), pero que no han generado movimientos de efectivo y sus equivalentes.

Por lo tanto, se parte de cifras que deben ser ajustadas exponiéndose en el estado, partidas que no tienen que ver con el flujo de recursos financieros. Es por eso que este método también se llama "de la conciliación".

### c. Aspectos relevantes de la norma

Los aspectos más relevantes en lo que respecta a las combinaciones de negocios se pueden sintetizar de la siguiente manera:



#### i. Análisis financiero aplicado en la valoración de empresas

El análisis financiero es fundamental para determinar el grado de cumplimiento de las metas y planes y el desempeño de la empresa en las áreas claves de la administración, lo cual es determinante cuando se pretenden tomar decisiones como llevar a cabo una fusión.

Interesa distinguir entre valor y precio, pues cuando hablamos de valoración de empresas, nos referimos al intento de encontrar un valor razonable para una entidad económica dadas las condiciones económica-financieras, e incluso de mercado en que se encuentra; mientras que el precio se refiere a la suma de dinero pactada entre comprador y vendedor por la empresa, lo cual no necesariamente coincide.

Para determinar el valor de la empresa, existen diversos métodos financieros, como los siguientes:

- Flujo fondos libre (Cash Flow)
- Flujo de Fondos Disponibles para el accionista
- Flujo de Fondos para la deuda

Métodos basados en el descuento de flujos de fondos:

- Modelo con valor residual nulo
- Modelo de crecimiento constante y con perpetuidad
- Modelo sin crecimiento y con perpetuidad

Métodos simplificados

- Valor contable
- Valor contable ajustado (activo real neto)
- Valor de liquidación
- Valor sustancial

Métodos basados en el valor patrimonial

- Valor de los beneficios
- Valor de los dividendos

Métodos basados en el beneficio o dividendos

- Método simplificado de la "renta abreviada del goodwill" o método de la UEC simplificado.
- Método de valoración "clásico"

Métodos basados en el fondo de comercio o Goodwill

- Método de la Unión de Expertos Contables Europeos (UEC)
- Método de tasa con riesgo y de la tasa sin riesgo
- Método de compra de resultados anuales
- Método anglosajón o método directo
- Método indirecto o método "de los prácticos"

Otros métodos

De los métodos anteriores, los más utilizados son los métodos basados en el descuento de flujos de fondos, entre ellos, el Flujo de Caja Libre (Cash Flow) y por lo tanto, es el método que se procede a explicar.

#### d. Métodos basados en el descuento de Flujos de Fondos

Los métodos basados en el descuento de flujos de fondos se basan en estimar el valor de la empresa en función de la proyección de cifras de las distintas variables futuras en función de las hipótesis realizadas para determinar los flujos de caja libres.

Para determinar los flujos de fondos libres futuros, es necesario realizar una previsión del dinero que se obtendrá y que se deberá pagar en cada período, los cuales deben ser descontados a una tasa de descuento apropiada según el riesgo de dichos flujos.

Todos estos métodos, parten de la siguiente expresión:

$$V = \frac{CF_1}{1+K} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \frac{CF_3}{(1+k)^3} + \dots + \frac{CF_n + V_n}{(1+k)^n}$$

En donde:

CF<sub>i</sub> = flujo de fondos generado por la empresa en el período i

V<sub>n</sub> = valor residual de la empresa en el año n

K = tasa de descuento o actualización apropiada para el riesgo de los flujos de fondos.

Dichas tasas de descuento, varían según el método utilizado:

- Flujo de Fondos Libres: Utiliza como tasa de descuento el costo ponderado de deuda (kd) y capital (ke).
- Flujo de Fondos disponible para el accionista: Utiliza como tasa de descuento el costo del capital. Rentabilidad exigida a las acciones (Ke)
- Flujo de Fondos para la Deuda: Utiliza como tasa de descuento el costo de la Deuda (Kd)

El flujo de fondos libre permite obtener el valor total de la empresa (VE). El flujo de fondos disponibles para el accionista y los dividendos permiten obtener el valor de mercado de las acciones, que unido al valor de mercado de la deuda, permitirán también establecer el valor total de la empresa.

#### e. Flujo de Caja Libre (Cash Flow)

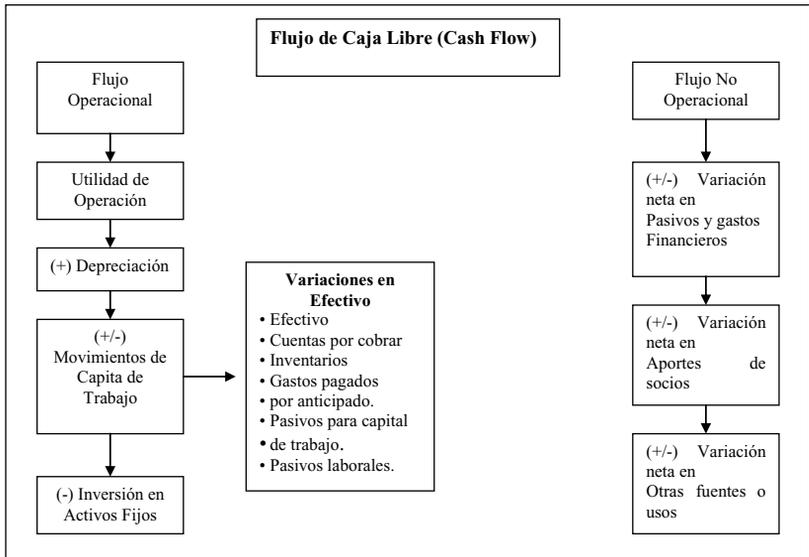
El Flujo de Caja Libre es el flujo de fondos operativos, es decir, los fondos generados por las operaciones después de impuesto; el monto disponible después de haber cubierto las necesidades de reinversión en activos fijos y en necesidades operativas, omitiendo las deudas y cargas financieras, supone el dinero disponible para todos los suministros de fondos de la empresa, sea de capital (accionistas) o deuda, en sus diferentes tipos.

Para calcular los flujos de fondos libres futuros se debe hacer una previsión del dinero que se recibirá y que se debe pagar en cada uno de los periodos, similar al presupuesto de tesorería. Sin embargo, para valoración de empresas esta tarea exige pronosticar flujos de fondos a mucha mayor distancia en el tiempo de la que habitualmente se analiza en cualquier presupuesto de tesorería.

Estos datos no son fácilmente suministrados por la información contable, ya que parte del enfoque del devengo, asignando gastos y costos; mientras que, en el flujo de fondos, el enfoque relevante es el de “caja” es decir, dinero efectivamente recibido o entregado.

Para aplicar este método, como primer paso, se calcula el capital de trabajo sin incluir el efectivo y las inversiones temporales, suponiendo que en los Estados Financieros no se reparte todo sino que los excedentes se dejan en caja o se hacen inversiones temporales. Bajo este panorama se calcula el flujo de caja libre a partir del Estado de Resultados.

Como segundo paso, se vuelven a realizar los cálculos anteriores pero suponiendo que en los Estados Financieros se reparte todo el excedente de liquidez, y por lo tanto no se deja nada en caja ni se hacen inversiones temporales, situación inversa a la calculada en el primer paso. De igual forma se calcula el flujo de caja libre a partir del Estado de Resultados. Este método puede sintetizarse de la siguiente manera:



**iii. La fusión en el ciclo de vida de la sociedad mercantil**

La fusión es una compleja y puede ubicarse en diferentes etapas del ciclo de vida de las sociedades mercantiles dependiendo del tipo al que nos refiramos; por ejemplo, en la fusión por Consolidación o Integración, se ubica en la etapa de “muerte” para las sociedades que se disuelven y en la etapa de “nacimiento” de la sociedad nueva que surge de la combinación de las sociedades precedentes.

En la fusión por Incorporación o por Absorción se ubica en la etapa de muerte para la sociedad adsorbida, ya que ésta desaparece; mientras que se encuentra en la etapa de crecimiento para la sociedad sobreviviente.

No obstante, como hablamos de un fenómeno que para llevarse a cabo se requiere que las sociedades involucradas posean cierto trayecto, cierta cantidad de años de operar, una posición en el mercado, una preferencia en los gustos del consumidor, entre otras variables para que pueda involucrarse en una fusión, ya sea para adquirir a otra sociedad e incrementar su tamaño; o bien, para ser considerada por otra sociedad para ser adsorbida, es que en términos generales podemos ubicar esta figura en la etapa de crecimiento y desarrollo, ya que la misma también se refiere a una estrategia para “sobrevivir y crecer” en el mercado empresarial.

En síntesis, la ubicación de la fusión dentro del ciclo de vida de la sociedad mercantil se resume en el siguiente cuadro:

La fusión en el ciclo de vida de la sociedad mercantil	Tipo	Sociedad	Etapas del ciclo de vida
	Fusión por Consolidación o Fusión por Integración	Sociedades que se unen	Muerte
		Sociedad que surge de dicha unión	Nacimiento
	Fusión Estatutaria o Fusión por Incorporación ó Absorción	Sociedad adsorbida	Muerte
	Sociedad adquirente	Crecimiento y Desarrollo	

	Por las características generales de la fusión se le puede ubicar en la etapa de Crecimiento y Desarrollo
--	---

### 3.2 Transformaciones

#### A. De la figura de la transformación de sociedades

La figura de la transformación se aplica cuando una sociedad nace bajo un tipo de sociedad mercantil, pero que con el pasar de los años y ante los cambios propios del entorno, sus dueños se dan cuenta que la figura que escogieron para iniciar operaciones ya no resulta la más idónea; por lo que deciden cambiar el tipo de sociedad hacia una que le resulte más favorable.

La figura de la transformación ha sido poco regulada en el Código de Comercio Costarricense, pues únicamente se menciona en el artículo 225, en el cual se da una definición de esta figura, y que en lo que interesa dice:

#### ARTÍCULO 225.-

Cualquier sociedad civil o comercial, podrá transformarse en una sociedad de otra especie mediante la reforma de su escritura social, para que cumpla todos los requisitos que la ley señala para el nuevo tipo de sociedad en que va a transformarse. La transformación no eximirá a los socios de las responsabilidades inherentes a las operaciones efectuadas con anterioridad a ella, que se mantendrán en la misma forma que contempla la ley para los casos de liquidación. El nombre o razón social deberá adecuarse de manera que cumpla con los requisitos legales respectivos.

El activo y el pasivo continuarán asumidos por la compañía y podrá seguirse la misma contabilidad, con sólo que el Departamento de Legislación de Libros de la Tributación Directa, consigne en los libros la transformación producida. (Asamblea Legislativa, Ley N° 3294 denominada Código de Comercio )

Las posibilidades de transformaciones abarcan las distintas combinaciones que pueden darse entre los cuatro tipos de sociedades mercantiles que establece nuestro Código de Comercio, de tal manera que una sociedad en nombre colectivo puede transformarse en una sociedad de responsabilidad limitada, o bien, una sociedad de responsabilidad limitada puede transformarse en una sociedad anónima, o viceversa, una

**Prof. Dr. Jennifer Isabel Arroyo Chacón**

sociedad anónima puede cambiarse a una sociedad de responsabilidad limitada, y todas las combinaciones posibles según las necesidades particulares que posea la sociedad mercantil de que se trate.

#### **B. La transformación en el ciclo de vida de la sociedad mercantil**

Resulta claro señalar que la transformación ocurre durante la etapa de crecimiento y desarrollo de la sociedad mercantil, ya que son necesarios cierta cantidad de años operando en el mercado, de haber ejercido la actividad comercial bajo una figura dada para poder identificar que el tipo de sociedad que se está utilizando no es el más idóneo para la empresa; o bien, que existen otras figuras más beneficiosas en el ordenamiento jurídico que le harían más fácil su actividad lucrativa.

Igualmente, se requiere de cierta madurez ya que la sociedad mercantil debe tener claros sus objetivos y metas para poder determinar cuál es la figura que mejor le permitiría alcanzarlos, por lo que indudablemente nos referimos a una persona jurídica que ya ha llegado a su etapa de crecimiento y desarrollo.

### **3.3 Escisión de sociedades**

#### **A. De la figura de la escisión de sociedades**

La escisión de sociedades ocurre cuando una sociedad mercantil considera que debe separar una de las actividades que realiza, sea para diversificar los costos, separar los gastos, para efectos de obligaciones tributarias, o bien, cuando una parte de su negocio ha crecido tanto que se considera necesario se independice y se lleve como una empresa individual.

Escisión de sociedades significa separación, dividir una sociedad en dos o más partes, pues se extrae una parte de la sociedad para constituir una nueva sociedad.

Esta figura no se encuentra regulada en nuestro ordenamiento jurídico, no obstante, al ser una actividad propia del mundo de los negocios, las empresas han recurrido a este tipo de actividades, la cual se ha reconocido jurisprudencialmente.

## **B. Tipos de escisiones**

Existen dos tipos de escisiones:

1. Escisión parcial: Es cuando una sociedad separa una parte de su actividad lucrativa y constituye una sociedad nueva e independiente pero manteniendo la sociedad original en operación, es decir, la sociedad que da origen a la segunda se mantiene "viva" y da origen a una sociedad nueva.
2. Escisión total: En esta escisión la sociedad se divide en dos o más sociedades nuevas e independientes entre sí, pero que con ello se liquida la sociedad que les da origen, ésta desaparece totalmente para dar origen a otras dos sociedades nuevas.

## **C. La escisión en el ciclo de vida de la sociedad mercantil**

Para llevar a cabo una escisión es necesario que la sociedad mercantil tenga un cierto tiempo de operación, pues ello es lo que le permite determinar si por razones de reducción de costos, o para efectos tributarios le resulta favorable separar una actividad empresarial y constituir una nueva sociedad que se encargue de ésta; o bien, que un servicio o producto ha resultado tan exitoso que resulta conveniente manejarlo como una sociedad mercantil aparte, como sería el caso de la escisión parcial.

De tal manera, que podría afirmarse que la escisión parcial se lleva a cabo en la etapa de crecimiento y desarrollo de la sociedad mercantil; ahora bien, igualmente, para que se pueda dar una escisión total, es decir, dividir a la sociedad en dos sociedades nuevas e independientes se requiere que esta tenga cierta cantidad de activos, recursos y bienes que le permitan dar origen a dos sociedades nuevas, aunque implique la muerte de la primera sociedad, pero que si la misma no contara con recursos suficientes no podría generar dos sociedades nuevas.

Por lo que se puede afirmar que en la escisión total la sociedad originaria que muere durante el proceso debió haber llegado a la etapa de crecimiento y desarrollo para poder crear con sus bienes y recursos dos nuevas sociedades. La etapa en la que opera la escisión para cada sociedad se detalla en el siguiente grafico:

La escisión en el ciclo de vida de la sociedad mercantil	Tipo	Sociedad	Etapa del ciclo de vida
	Escisión parcial	Sociedad original	Crecimiento y Desarrollo
		Sociedad nueva	Nacimiento
	Escisión Total	Sociedad original	Muerte
		Sociedades nuevas	Nacimiento
	Dado que para que una sociedad pueda dar origen a otra debe tener recursos suficientes para ello, es que podríamos afirmar que el fenómeno de la escisión se lleva a cabo en la etapa de Crecimiento y Desarrollo de la sociedad original.		

### 3.4 Otras figuras durante esta etapa

La fusión, escisión y transformación son quizás los fenómenos que más impacto poseen en la etapa de Crecimiento y Desarrollo de una sociedad mercantil, también existen otras figuras del derecho mercantil, tales como los contratos mercantiles, las alianzas estratégicas, los consorcios y demás similares.

El joint venture, por ejemplo, se refiere a un tipo de alianza estratégica en donde dos o más empresas se unen para emprender un negocio específico, sea para incursionar en nuevos mercados o para hacerle frente a un competidor común.

Los contratos mercantiles modernos, tales como leasing, factoring, underwriting, y demás que le permiten a las sociedades mercantiles ejercer su actividad lucrativa y continuar creciendo en el mercado.

En fin, existen diversas figuras jurídicas que se aplican durante esta etapa que al igual que para las personas físicas resulta vital para las personas jurídicas, pues determina cuánto crecerán y se posicionarán en el mercado; así como la continuidad de su negocio, es decir, la salvaguarda del negocio en marcha, que no es otra que tratar de darle un "larga vida" a la sociedad mercantil como persona jurídica.

## 4. Muerte

Las personas jurídicas al igual que las personas físicas nacen, crecen y se desarrollan y finalmente mueren, siendo esta la última etapa de la sociedad mercantil. Al igual que en las personas físicas la extensión de su vida va a depender de múltiples factores, y es posible que nos encontremos con sociedades mercantiles que duraron poco tiempo operando, así como otras personas jurídicas de larga data en el mercado, incluso mayor a la vida de los socios que la fundaron y que han sido continuadas por los descendientes de sus fundadores, pero que como todo ser vivo en algún momento llegarán a morir, sea por que el mercado las lleve a ello, o porque en algún momento las generaciones siguientes ya no deseen continuar con el negocio.

Independientemente de las razones que sean y del largo de su vida toda persona jurídica al igual que las personas físicas llegan a morir, por lo que resulta necesario estudiar las dos figuras que se aplican en esta etapa, que son la liquidación y disolución, y la quiebra.

### 4.1 Disolución y liquidación de sociedades

#### 1. De la figura de la disolución

La disolución es un proceso previo a la liquidación; en donde la disolución se refiere a las causales por las cuales se puede cerrar una sociedad, y que esta "muera" como persona jurídica. La disolución y sus causales se encuentran en el numeral 201 del Código de Comercio, que a la letra dice:

ARTÍCULO 201.-

Las sociedades se disuelven por cualquiera de las siguientes causas:

- a) El vencimiento del plazo señalado en la escritura social;
- b) La imposibilidad de realizar el objeto que persigue la sociedad, o la consumación del mismo;
- c) La pérdida definitiva del cincuenta por ciento del capital social, salvo que los socios repongan dicho capital o convengan en disminuirlo proporcionalmente; y

d) El acuerdo de los socios. (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964)

En síntesis, la disolución es una etapa previa a la liquidación por que se refiere a los motivos por los cuales se puede eliminar una sociedad, los cuales pueden explicarse de la siguiente manera:

a. Expiración del plazo estipulado en el Contrato Social: El Código de Comercio exige que toda escritura de constitución de una sociedad señale desde su fundación el plazo de duración de la misma, y si existe la posibilidad de prorrogarse o no. De tal manera que cuando se cumple el plazo establecido en dicha escritura de constitución, se considera que la sociedad se debe disolver, salvo que las partes hayan pactado la posibilidad de prórrogas y en ese caso, antes de que ocurra el acaecimiento del plazo social las partes deberán acordar el incremento del plazo social. Nótese que al haberse publicado el plazo del contrato social en la escritura de constitución, no es necesario realizar trámite alguno al momento de disolver la sociedad por esta causa, ya que los terceros involucrados con la empresa, ya han sido enterados del plazo máximo que duraría la empresa.

b. Cumplimiento del objetivo, o imposibilidad de realizarlo: Esta causal se refiere a dos supuestos: a. Cumplir con el objetivo para el cual fue constituida la sociedad y b. Que existan motivos que hagan imposible el cumplimiento de este objetivo.

El primer caso versa sobre aquellas empresas que tienen un objetivo específico al momento de constituirse, sea la ejecución de un proyecto, la construcción de alguna obra, la realización de una tarea en particular, de tal manera que al momento de que se realiza el proyecto se materializa el objetivo de la empresa, por lo que no existe necesidad de que la sociedad continúe operando.

El segundo caso, es cuando se produce alguna causal sobreviniente que impide que se cumpla el objetivo para el cual se constituyó la sociedad, sea que la actividad ya no sea materialmente posible realizarla por causas físicas, o bien, que se haya emitido una ley posterior que lo haya prohibido, y por lo tanto sea legalmente imposible cumplir con el objetivo de la empresa. Esto conlleva la disolución de la sociedad, pues no tiene sentido tener una sociedad que está imposibilitada de cumplir con su objetivo.

c. Cuando las pérdidas consumen la mitad del capital social: Esta causal se encuentra muy vinculada con las finanzas de la empresa, y con la materia contable, y a la cual se le denomina también como la “quiebra técnica”, ya que para determinar si una empresa se encuentra en dicha causal es necesario la elaboración de los Estados Financieros pues en ellos se determina si hay pérdidas o ganancias en el giro comercial de la empresa, y en caso de que se dé una pérdida, si esta ha consumido el 50% del capital social.

d. Voluntad de los socios: Los socios en el libre ejercicio de su voluntad decidan disolver la sociedad antes del plazo previsto y sin que incurran en ninguna de las otras causales previstas en este mismo artículo. En este caso, los socios deben de estar de acuerdo y así plasmarlo en un acuerdo, el cual debe ser inscrito en el Registro Mercantil a fin de informar a los terceros involucrados con la empresa, de la decisión que han tomado los socios de liquidarla.

Una vez que se incurre en alguna de las causales de disolución se procede a iniciar el proceso de liquidación de la empresa.

## **2. De la figura de la liquidación**

La liquidación se refiere al trámite que debe realizarse posterior a que se dé una causal para disolver la sociedad, el cual busca ordenar todas las obligaciones y responsabilidades mercantiles que posee la empresa antes de que cierre totalmente sus operaciones. Al respecto el numeral 209 del Código de Comercio, textualmente dice: *“Artículo 209.- Disuelta la sociedad, entrará en liquidación, conservando su personalidad jurídica para los efectos de ésta.”*

De tal manera que la liquidación se refiere al proceso por el cual se ordenan las cuentas de la sociedad, se pagan las obligaciones laborales con los empleados, se cancelan pasivos a los acreedores y demás obligaciones de la empresa, se venden los activos, y se dividen las utilidades entre los socios; es decir, significa ordenar y aclarar bien las cuentas de una empresa antes de cerrarla.

## **4.2 Quiebra**

### **A. De la figura de la quiebra**

El estado de quiebra se refiere a la imposibilidad de una empresa de continuar funcionando en el mercado, puede ser por problemas de tipo financiero que le impiden solventar sus obligaciones y seguir operando en el mercado; o bien, por incurrir en cualquiera de las causales establecidas en el ordenamiento jurídico costarricense como válidas para declararla.

Cuando una empresa entra en estado de quiebra entra en la fase de muerte, pues la quiebra conlleva a la extinción del negocio y por ende a la finalización del ciclo de vida de la sociedad mercantil.

### **B. Perspectiva Financiera-Contable de la quiebra**

#### **1. La Hipótesis financiera-contable de Negocio en Marcha**

Cuando un empresario inicia un negocio su objetivo principal es obtener ganancias, y réditos económicos a su favor, que benefician no sólo al comerciante en particular quien recibe beneficios por los recursos que invirtió y por su labor de combinar los factores de la producción para crear un negocio exitoso, sino también a la economía de la localidad donde se desarrolla la actividad comercial, la cual se beneficia de la creación de empleo y pago de impuestos.

De tal manera que tanto para la economía particular del comerciante, como para la economía local, resulta necesario e importante que las empresas se mantengan "vivas"; es decir, continúen operando, generando empleo, pago de impuestos y réditos económicos.

Tanto es así, que las Normas Internacionales de Contabilidad (en adelante NIC) que fueron las primeras normas de carácter internacional, de aplicación en Costa Rica, que pretenden estandarizar y regular la manera en que se refleja y registra la información financiera y contable de un negocio, señalaba en su primera norma, la Hipótesis de Negocio en Marcha.

La Norma Internacional de Contabilidad NIC 1 denominada Presentación de Estados Financieros, en sus párrafos 25 y 26; obligan a la gerencia de la empresa a realizar una evaluación de la hipótesis de Negocio en Marcha a fin de garantizarse la continuidad del negocio y poder identificar tempranamente los riesgos que pudieren afectar la continuidad del negocio en un futuro.

Asimismo, obliga a aquellas empresas que, luego de la evaluación de la Hipótesis de Negocio en Marcha consideren que deben liquidar su negocio, a reflejar esta situación en los estados financieros con el fin de que los terceros que pudieren ser afectados con dicha situación, tuvieren conocimiento oportuno de esta situación. En lo que resulta de interés dicha norma dice:

#### **Hipótesis de Negocio en Marcha**

Al elaborar los estados financieros, la gerencia evaluará la capacidad que tiene una entidad para continuar en funcionamiento. Una entidad elaborará los estados financieros bajo la hipótesis de negocio en marcha, a menos que la gerencia pretenda liquidar la entidad o cesar en su actividad, o bien no exista otra alternativa más realista que proceder de una de estas formas. Cuando la gerencia, al realizar esta evaluación, sea consciente de la existencia de incertidumbres importantes, relativas a eventos o condiciones que puedan aportar dudas significativas sobre la posibilidad de que la entidad siga funcionando adecuadamente, procederá a revelarlas en los estados financieros. Cuando una entidad no prepare los estados financieros bajo la hipótesis de negocio en marcha, revelará ese hecho junto con las hipótesis sobre las que han sido elaborados y las razones por las que la entidad no se considera como un negocio en marcha. (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, 2003)

Posteriormente, cuando se redactan las Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante NIIF); que buscan perfeccionar y poco a poco sustituir las NIC's, se incluyó dentro de su marco teórico fundamental la "Hipótesis de Negocio en Marcha".

Precisamente, ésta hipótesis se refiere a que al momento de preparar los estados financieros de una entidad se debe partir de que ésta se encuentra operando adecuadamente, y que continuará haciéndolo; ya que no existen indicios de que la empresa corra riesgo de liquidarse y cerrarse.

Al respecto el párrafo 23 del Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros de las Normas Internacionales de Información Financiera, textualmente dice:

### **Hipótesis de negocio en marcha**

23 Los estados financieros se preparan normalmente bajo el supuesto de que una entidad está en funcionamiento, y continuará su actividad dentro del futuro previsible. Por lo tanto, se supone que la entidad no tiene la intención ni la necesidad de liquidar o recortar de forma importante la escala de sus operaciones. Si tal intención o necesidad existiera, los estados financieros pueden tener que prepararse sobre una base diferente, en cuyo caso dicha base debería revelarse. (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad , 2001)

Ahora bien, existen diversos motivos por los cuales se puede cesar o liquidar una empresa, sea por razones económicas, o por razones personales, como falta de interés en continuar con la actividad lucrativa, finiquitar un negocio para emprender otro, variaciones en la legislación que le imponen cargas excesivas; entre otras múltiples situaciones, siendo una de ellas, la ocurrencia de un estado de quiebra.

De lo anterior, resulta lógico concluir que el objetivo de la empresa es mantenerse operando y generando riquezas en el mercado, tanto así, que las NIC y NIIF no prevén una norma expresa que regule la quiebra, sino más bien, su continuidad por medio de la revisión periódica y continua de la hipótesis de negocio en marcha, con el fin de que las empresas puedan tomar a tiempo medidas para controlar los riesgos que atenten contra su continuidad.

Pese a ello, en ocasiones suceden circunstancias que conllevan a la “muerte” de una empresa por incurrir en estado de quiebra, esta situación es una desnaturalización del objetivo perseguido por la empresa, que en principio es su continuidad, pero que como una situación patológica llega a presentarse.

## **2. NIA 570: Responsabilidad del auditor en el Negocio en Marcha**

La hipótesis de Negocio en Marcha, constituye un pilar fundamental para la empresa, pues como se indicó líneas atrás corresponde a la razón de ser de un negocio,

tanto es así, que se le asigna responsabilidad al Auditor sobre esta hipótesis en el ejercicio de su función fiscalizadora.

En primer lugar, se debe tener presente que la responsabilidad de elaborar los Estados Financieros, y de evaluar la Hipótesis de Negocio en Marcha, según la NIC 1 antes citada recae en la Gerencia, pues ésta es la que conoce la situación real de la empresa y es la que construye la información.

No obstante, esta hipótesis se considera de tal relevancia que al Auditor, sea interno o externo, se le impone la responsabilidad de que en el ejercicio de sus labores de auditoría verifiquen la adecuada evaluación de parte de la Gerencia, de la Hipótesis de Negocio en Marcha.

Al respecto, las Normas Internacionales de Auditoría (NIAS) que establecen los parámetros técnicos internacionalmente aceptados, que debe respetar el auditor en el ejercicio de sus funciones, en la NIA 540 denominada Negocio en Marcha, le impone este mandato al auditor.

En el párrafo 6, denominado Responsabilidad del Auditor, textualmente dice:

#### **Responsabilidades del auditor**

6. La responsabilidad del auditor es obtener suficiente evidencia apropiada de auditoría sobre la conveniencia del uso por la administración del supuesto de negocio en marcha en la elaboración y presentación de los estados financieros y concluir si existe una incertidumbre de importancia relativa sobre la capacidad de la entidad para continuar como un negocio en marcha. Esta responsabilidad existe aún si el marco de referencia de información financiera usado en la elaboración de los estados financieros no incluye un requisito explícito, para que la administración haga una evaluación específica sobre la capacidad de la entidad para continuar como un negocio en marcha. (Auditoría, 2009)

En palabras sencillas, el auditor es responsable de verificar que la administración está evaluando adecuadamente esta hipótesis, y determinar si existen “incertidumbres de importancia relativa”, que deban reflejarse en la información financiera de la empresa.

Al respecto el párrafo 9 de esta norma, le impone al auditor como objetivos de su trabajo en la fase de Evidencia de Auditoría, el concluir si existen “incertidumbres de

importancia relativa”, es decir, causales que pudieren afectar la continuidad del negocio. Dicha norma dice:

### **Objetivos**

9. Los objetivos del auditor son:

- a) Obtener suficiente evidencia apropiada de auditoría respecto a lo adecuado del uso por la administración del supuesto de negocio en marcha en la elaboración de los estados financieros;
- b) Concluir, con base en la evidencia de auditoría obtenida, si existe una incertidumbre de importancia relativa relacionada con sucesos o condiciones que puedan proyectar una duda importante sobre la capacidad de la entidad para continuar como un negocio en marcha; y
- c) Determinar las implicaciones para el dictamen del auditor. (Auditoría, 2009)

En este punto se debe aclarar que se entiende por “incertidumbre de importancia relativa”, como todos aquellos riesgos que posee la empresa, y que en caso de llegar a materializarse podrían traer como consecuencia el cierre del negocio. El párrafo A19 de la NIA 570 dice:

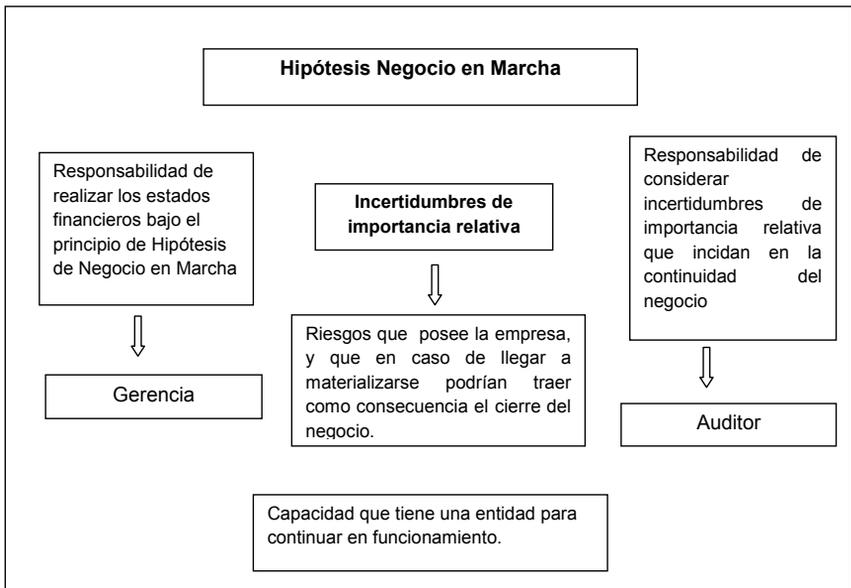
La frase "incertidumbre de importancia relativa" se utiliza en la NIC 1 para discutir las incertidumbres relacionadas con sucesos o condiciones que puedan proyectar una duda importante sobre la capacidad de la entidad para continuar como un negocio en marcha, que deben ser reveladas en los estados financieros. En algunos otros marcos de referencia de información financiera la frase "incertidumbre de importancia relativa" se utiliza en circunstancias similares. (Auditoría, 2009)

En palabras sencillas, se refieren a cualquier situación de riesgo que puede afectar la continuidad del negocio, y que la empresa debe revisar periódicamente a fin de tomar las medidas necesarias para minimizar dichos riesgos.

Existen infinidad de supuestos que podrían considerarse como incertidumbres de importancia relativa, siendo una de ellas, y de interés para la presente investigaciones, aquellas situaciones de riesgo que podrían conllevar al estado de quiebra de la empresa,

tales como problemas en la economía del país, problemas en el mercado en el cual se desarrolla la actividad lucrativa, mala gestión administrativa, estafas, entre otros.

En consecuencia, el auditor se encuentra obligado a verificar estos riesgos y en caso de que determine que la empresa se encuentra en condiciones que podrían conducir a un estado de quiebra, debe informarlo dentro de su dictamen. Los aspectos relevantes de esta norma se pueden sintetizar de esta manera:



### 3. Definición de Quiebra desde la perspectiva financiera-contable

De las normas antes explicadas y que versan sobre la manera en que se deben registrar y reflejar la información financiera-contable de una empresa en los Estados Financieros bajo la Hipótesis del Negocio en Marcha, así como el papel que juega el auditor en este importante aspecto, se puede concluir lo siguiente.

El estado de quiebra de una empresa desde la perspectiva financiera-contable se determina a través de información interna que posee la empresa, que en muchas ocasiones las conoce únicamente la Gerencia y demás jefaturas, y que pocas veces se filtra incluso a los propios empleados y menos aún a terceros involucrados en el negocio.

De allí la importancia y la obligación que imponen las normas de que en aquellos casos en donde existan supuestos de incertidumbres de importancia relativa, vinculadas con un eventual caso de quiebra se deba reflejar esta información en los estados financieros, para que los terceros involucrados en el negocio, y que no conocen estos datos, por ser información interna y muchas veces confidencial de la empresa, puedan tomar decisiones de manera acertada y sin que se les induzca a error por información omiso o confusa.

### **C. Perspectiva jurídica de la quiebra**

#### **1. La regulación de la Quiebra en el Código de Comercio**

Desde la perspectiva del ordenamiento jurídico costarricense, el estado de Quiebra se regula en el artículo 851 del Código de Comercio, en donde se enumeran una serie de supuestos que darían pie a la declaratoria de quiebra. Dicho numeral a la letra dice:

#### **ARTÍCULO 851.-**

Procederá la declaratoria de quiebra de un comerciante o sociedad en cualquiera de los siguientes casos:

- a) Cuando el propio deudor lo solicite. Si se trata de una sociedad, cuando lo pida el Gerente o el Administrador;
- b) Cuando un acreedor compruebe que el comerciante o sociedad ha dejado de pagar una o varias obligaciones vencidas, o que ha cesado en el pago de obligaciones en favor de otras personas;
- c) Cuando el deudor se oculte o ausente sin dejar al frente de su empresa o negocio apoderado legalmente instruido y con fondos suficientes para cumplir sus obligaciones;
- d) Cuando injustificadamente cierre el local de su empresa o negocio;
- e) Cuando haga cesión total de sus bienes en favor de uno o varios de sus acreedores;
- f) Cuando se compruebe que recurre a expedientes ruinosos, fraudulentos o ficticios para atender o dejar de cumplir sus obligaciones; y
- g) Cuando concurren otras circunstancias que demuestren que se halla en estado de quiebra. (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964)

De la lectura de dicho numeral, se podría señalar que las causales legalmente reconocidas para solicitar la declaratoria de quiebra de una empresa son:

## Causas de la quiebra

---

Solicitud del propio comerciante.

---

Atraso en los pagos.

---

El deudor se oculte o ausente injustificadamente

---

Cierre del negocio sin causa razonable.

---

Traspaso de los bienes del comerciante a un tercero

---

Contabilidad fraudulenta

---

Otras circunstancias

---

Corresponde estudiar con detalle cada supuesto antes enlistado:

**a.** Solicitud del propio comerciante, generalmente aplica cuando las condiciones del mercado son adversas, lo que provoca que la actividad económica genere pérdidas significativas y constantes durante un periodo de tiempo prolongado, lo que le permite al comerciante prever que no podrá afrontar los pagos de las obligaciones que posee el negocio, y en consecuencia, solicita la declaratoria del estado de quiebra.

**b.** Atraso en los pagos del comerciante, cuando un comerciante cae en cesación de pagos, es decir, deja de pagar una o varias obligaciones vencidas, cayendo en morosidad con sus acreedores. Resulta de particular atención este supuesto pues el hecho de que una empresa no pague a tiempo una o varias facturas u obligaciones comerciales no quiere decir que se encuentre en una situación económica difícil, o bien, que pudiendo tener un problema financiero que amerite la declaratoria de quiebra, las razones de dicha morosidad pueden ser muchas, desde un olvido de parte del tesorero de pagar esa factura hasta problemas de liquidez, por no cobrar a tiempo sus cuentas por cobrar, o haber incurrido en más gastos o pagos en efectivo de los previstos inicialmente en el mes; no obstante, nuestro ordenamiento jurídico establece como causal válida para

solicitar la declaratoria de quiebra de un comerciante, el simple atraso en el pago de sus obligaciones.

c. Cuando el deudor se oculte o ausente injustificadamente, sin dejar persona encargada de continuar con sus negocios, ni fondos suficientes para continuar con las operaciones normales y sufragar los gastos del negocio, esto por cuando dicha desaparición puede significar dos cosas: primero que el comerciante conocía del estado de quiebra de su empresa y decidió huir para no enfrentar a sus acreedores y las consecuencias jurídicas de esta situación; o bien, que en alguna circunstancia desconocida la persona ha fallecido o desaparecido. En estos o cualquier otro supuesto, el hecho de que el negocio se quede sin su dueño, o quien lo dirija, trae consecuencias nocivas tanto para la empresa como para sus acreedores, inversionistas, socios y afines, por lo tanto, se permite, que ya sea un acreedor o cualquier otro interesado, le solicite al juez iniciar el proceso para declarar el estado de quiebra del negocio.

d. Cuando se cierre el local de la empresa o negocio sin justificación o motivo aparente, es decir, cuando un acreedor llega a cobrar sus facturas y se encuentra con el local cerrado y nadie le sabe dar referencia del comerciante. Igualmente, cuando los empleados llegan a laborar, y no encuentran a ningún responsable de la empresa, y nadie que responsada por sus derecho obrero-patronales.

e. Cuando el comerciante traspase la totalidad de sus bienes a favor de un familiar, un amigo, o uno sólo de sus acreedores, esto por cuanto el comerciante se estaría quedando sin bienes para responder a las deudas que haya contraído con los restantes acreedores, a quienes no les traspasó bienes. Situación que dejaría en indefensión a los demás acreedores, inversionistas, y demás terceros interesados en el negocio, pues el comerciante carecería de bienes que eventualmente se pudieran utilizar como medios de pago para las obligaciones que tuviere con ellos, en cuyo caso el cobro sería materialmente imposible.

f. Cuando se compruebe que el comerciante recurre a estrategias contrarias a la técnica contable en el manejo de su información financiera para “maquillar” es decir, presentar estados financieros que no se ajustan a la realidad, alterar estados financieros, participar en negocios sumamente riesgosos y notoriamente perjudiciales para la empresa, realiza negocios ficticios e incluso recurre a acciones ilegales, esto por cuanto son indicios claros de que el comerciante no sólo está buscando la manera de evadir el pago de sus obligaciones, sino que eventualmente, podría estar procurando

intencionadamente hacer caer al negocio en estado de quiebra, con las consiguientes consecuencias negativas para sus acreedores, socios y demás inversionistas.

g. Cuando se presenten otras circunstancias que hagan creer que el comerciante está al borde de la quiebra; este supuesto es sumamente amplio pero se incorpora para permitir incluir todos aquellos casos que no se encuentran dentro de este listado, pero que a criterio del juez pueden ser indicadores de que el comerciante ha entrado en estado de quiebra.

De la lectura de los anteriores ítems se puede concluir que los supuestos que establece el ordenamiento jurídico costarricense como válidos para iniciar un proceso de declaratoria de quiebra, se refieren a elementos externos, “visibles” del negocio, y no tanto, a aspectos económico-financieros de la empresa, que en ocasiones únicamente conoce la Gerencia y la cúspide de la jerarquía de la empresa.

En este punto, se debe destacar que el Código de Comercio busca garantizar los derechos de los terceros involucrados en un negocio, sea en la figura de socio, inversionista, proveedor o acreedor, quienes en muchas ocasiones no conocen los detalles internos de la empresa, y sólo poseen indicios a través de conductas externas, elementos visibles para ellos, que realiza el acreedor, y que pudieren llevarlos a concluir que la empresa con la cual poseen un vínculo comercial se encuentra en riesgo de incurrir en un estado de quiebra.

Ante esta incapacidad lógica que poseen los terceros de conocer los detalles del negocio es que el ordenamiento jurídico permite que se le solicite a un juez la declaratoria de quiebra bajo estos supuestos externos, que no necesariamente implican un estado de quiebra, como lo sería el simple atraso en el pago de sus obligaciones; no obstante, ante la imposibilidad del acreedor de obtener mayores datos, y ante el riesgo de perder su capital por el no pago del comerciante, se le permite presentar dicha solicitud.

Ahora bien, el Capítulo II del Código de Comercio regula la manera en que se debe proceder para tramitar el estado de declaratoria de quiebra, de tal manera que si en las etapas iniciales del proceso se determina que no hay causal para declarar el estado de quiebra se archiva el expediente; al contrario, si se considera que hay mérito suficiente se continúa con el trámite tendiente a declarar en quiebra la empresa y resarcir los bienes de los terceros afectados con la no continuidad del negocio.

## **2. Periodo de sospecha**

Se denomina Periodo de Sospecha, al tiempo en que posiblemente empezaron a surgir los riesgos o “incertidumbres de importancia relativa”, que finalmente se materializaron y conllevaron a la quiebra del negocio, y que fue anterior a que se presentaran hechos visibles para los terceros, quienes no conocen los detalles de la información financiera del negocio.

En otras palabras, es un tiempo durante el cual se fue materializando la quiebra, pero sin dar muestras externas que pudieran alertar a los acreedores e inversionistas, pues en múltiples ocasiones estos datos solo los conocen las altas jerarquías de las empresas, y cuando finalmente salen a la luz pública, ya ha transcurrido un importante periodo de tiempo.

En múltiples ocasiones, los acreedores utilizan este periodo de tiempo, en donde aún la empresa no presenta signos externos de estar en estado de quiebra, para desviar sus bienes a otras vías y que cuando se descubra el estado de quiebra no los puedan embargar.

Con el fin de evitar esta práctica es que se establece el Periodo de Sospecha, como un mecanismo por el cual el juez anula cualquier negocio que pudo haber realizado un comerciante tendiente a desviar sus bienes en perjuicio de sus acreedores.

El numeral 868 del Código de Comercio establece que inicialmente el juez puede declarar el periodo de sospecha hasta tres meses antes de la declaratoria de quiebra; no obstante, el curador o acreedor pueden solicitar que se amplíe ese periodo hasta seis meses antes, siempre que durante ese tiempo considere que el acreedor tomó medidas para disminuir su patrimonio y vulnerar sus derechos como acreedor. Dicho numeral en lo que interesa dice:

ARTÍCULO 868.- El auto que declara la quiebra fijará con calidad de "por ahora" y en perjuicio de tercero, la época en que hubiere cesado el fallido en el pago corriente de sus obligaciones. De no haber en el expediente prueba de ser más reciente, el Juez retrotraerá los efectos de la declaratoria hasta tres meses. El curador, o cualquier acreedor, en cualquier tiempo, podrá promover incidente para que se varíe esa fecha, pudiendo retraerla hasta seis meses del día en que se declare la quiebra. (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964)

El periodo de sospecha trae consigo la nulidad de los negocios realizados por el comerciante con el fin de disminuir su patrimonio y evadir sus responsabilidades frente a los terceros partícipes en sus negocios, sean inversionistas, acreedores, proveedores y demás afines; de tal manera, que con dicha nulidad se eliminen los negocios mal intencionados que realizó el comerciante y se restituyan los bienes que servirán para respaldar sus obligaciones.

### **3. Definición de Quiebra desde la perspectiva jurídica**

De lo expuesto se puede concluir que la definición del fenómeno de la quiebra desde la perspectiva jurídica hace referencia a elementos externos, visibles para los terceros involucrados en el negocio que constituyen indicios de un estado de quiebra.

Lo anterior tiene su fundamento en el hecho de que el ordenamiento jurídico debe proteger a los terceros involucrados en el negocio, pero que generalmente no cuentan con la información interna de la empresa, no pueden conocer con anticipación si el negocio está teniendo pérdidas o problemas económicos, pues generalmente esta información se reserva para las altas jerarquías de la empresa, y generalmente cuando se dan a conocer a la colectividad, ya la quiebra es irremediable.

En consecuencia, la legislación reconociendo la incapacidad que tendría un acreedor de conocer el estado en que se encuentran las finanzas de la empresa, le permite solicitar la declaratoria de quiebra con indicios externos.

En este punto se destaca una diferencia importante con el concepto de quiebra desde la perspectiva económico-financiera, pues ésta parte de elementos internos, de la evaluación que debe hacer la Gerencia, y su revisión del parte del Auditor de la Hipótesis del Negocio en Marcha; esto por cuanto, es a lo interno de la compañía que se puede determinar si una empresa posee alguna incertidumbre de importancia relativa que pudiere conllevar al estado de quiebra, y de allí surge precisamente la obligación de manifestarlo en los estados financieros.

Mientras que desde la perspectiva jurídica, el enfoque es más bien a través de indicios externos a favor de los terceros, que a diferencia de la Gerencia o el Auditor carecen de esta información.

En síntesis, la principal diferencia que existe para determinar el estado de quiebra desde la perspectiva financiera-contable, y la perspectiva jurídica, radica en que en el caso para la primera se hace referencia a información económica financiera que se conoce únicamente a lo **interno** de la empresa; mientras que para la segunda, se hace referencia a aquellos indicios **externos** que hagan creer a los acreedores o terceros que la empresa ha entrado en estado de quiebra.

#### **4. El contrato de Concordato y los tipos de quiebra**

Cuando se declara el inicio del proceso de quiebra, el juez procede a ordenar que se rematen todos los bienes del quebrado (comerciante que ha incurrido en quiebra) con el fin de poder recaudar la cantidad de recursos suficientes para cancelar sus obligaciones; es decir, que a través de la venta de los bienes del deudor se puedan cubrir los pasivos que posee el negocio, y así no lesionar a estos terceros que de buena fe invirtieron en el negocio, sea como proveedores, inversionistas o acreedores.

Por otra parte, aun cuando el ordenamiento jurídico no lo señale de manera expresa, tal y como se mencionó anteriormente, el objetivo normal de toda empresa es continuar operando y generando recursos, de tal manera que el estado de quiebra es una desnaturalización de la empresa.

Desde la perspectiva del crecimiento económico tanto en pro de los intereses del comerciante individual como de la comunidad donde se realiza, existe un interés en que las empresas no cierren y al contrario continúen operando para que puedan generar ingresos con los cuales cancelar salarios, pagar impuestos, y contribuir al bienestar económico de la comunidad.

En otras palabras, por naturaleza las empresas deben cumplir la Hipótesis de Negocio en Marcha, siendo el estado de quiebra una situación sumamente nociva tanto para la empresa misma, como para los terceros involucrados, para el nivel de desempleo y desarrollo local, entre otros múltiples aspectos.

En consecuencia, a la legislación le interesa darle una salida a las empresas que están en estado de quiebra para que estas puedan continuar operando, y de los réditos de su actividad lleguen a arreglos de pago con sus acreedores, mantengan ciertos niveles de empleo, y demás aspectos propios de continuar con el negocio en marcha.

Esta alternativa se materializa por medio del Contrato de Concordato, que es el acuerdo entre el quebrado y sus acreedores para que se detenga el proceso de quiebra y no se rematen sus bienes, sino que se le permita continuar operando y en un plazo acordado sufrague sus deudas.

**i. El contrato de Concordato**

El contrato de Concordato es el acuerdo que pone fin al proceso judicial para declarar la quiebra y rehabilita al quebrado. En otras palabras, el deudor llega a un acuerdo con sus acreedores en donde éstos le permiten continuar con su actividad lucrativa, es decir, lo rehabilitan para el ejercicio del comercio, y se establece la forma y tiempo en que el quebrado cancelará las obligaciones que posee con sus acreedores.

Esta figura se encuentra regulada en el numeral 933 del Código de Comercio, que a la letra dice:

ARTÍCULO 933.- En cualquier estado del juicio, después de la calificación de créditos y antes de la distribución final, el quebrado y sus acreedores podrán celebrar los convenios que estimen convenientes. No podrá hacer proposiciones de convenio el deudor que anteriormente hubiere sido condenado por el delito de quiebra fraudulenta. Tampoco podrá hacerlas quien habiendo sido declarado en quiebra en otra oportunidad, hubiere hecho arreglos con sus acreedores y tales arreglos no hubieren sido cumplidos. (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964)

La opción del contrato de concordato, generalmente es la más positiva para todas las partes involucradas en el proceso pues el acreedor no posee la certeza de que con el fruto de la venta de los bienes del quebrado se obtendrán los recursos necesarios para sufragar su cuenta por cobrar, en cuyo caso posee el riesgo de no recuperarla totalmente; igualmente, para el quebrado que desea continuar con su negocio, y que su situación de quiebra se debe a causas ajenas a su voluntad, es preferible llegar a un acuerdo de pago con sus acreedores que permitir que rematen todos sus bienes y cierren totalmente su negocio.

El contrato de concordato posee dos efectos principales que son ponerle fin al proceso judicial tendiente a la declaratoria de quiebre y la rehabilitación del quebrado.

## **ii. Rehabilitación del quebrado**

Para comprender el efecto del contrato de concordato de la rehabilitación del quebrado se debe señalar que en la antigüedad al comerciante a quien se le declaraba en estado de quiebra se le prohibía por el resto de su vida volver a ejercer el comercio; esta sanción resultaba sumamente gravosa para quienes habían hecho del comercio su única ocupación de vida, además, se constituía en una sanción perpetua, las cuales han ido desapareciendo a lo largo de la historia por considerarlas contrarias a los derechos fundamentales del ser humano.

En otras palabras, al comerciante se le inhabilitaba del ejercicio del comercio, es decir, se le prohibía realizar actividades mercantiles; no obstante, tal y como se indicó líneas atrás, a la sociedad le interesa que una empresa continúe operando, y por ello, surge la posibilidad de firmar un contrato de concordato, que entre sus efectos se encuentra “rehabilitar” al quebrado, es decir, devolverle al deudor el permiso para que continúe ejerciendo actividades lucrativas y generando riquezas.

Esta norma es acorde con el principio financiero-contable de la Hipótesis de Negocio en Marcha y aunque expresamente no se diga, haciendo una interpretación del espíritu del legislador se puede concluir, que el objetivo perseguido cuando se aprobó la norma era precisamente permitir la continuidad del negocio, como fin natural de la empresa.

La figura de la rehabilitación del quebrado se encuentra regulada en el numeral 950 del Código de Comercio, que en lo que interesa dice:

**ARTÍCULO 950.-** Hecha la distribución del patrimonio total del concurso, se dará por terminado esto, y se rehabilitará al quebrado, si se le hubiere absuelto por ser excusable la quiebra.

La rehabilitación también procederá si se hubieren extinguido por prescripción todos los créditos legalizados, o sus saldos, en el caso de que la distribución a que alude el párrafo anterior no hubiere alcanzado para pagar las deudas en su totalidad; en ambas situaciones, siempre y cuando en la causa penal correspondiente se hubiere declarado extinguida la acción penal o recayere sobreseimiento o sentencia absolutoria.

Si el fallido fuere condenado por el delito de quiebra culpable o de quiebra fraudulenta, se observará lo dispuesto en los artículos 951 y 952.

El pronunciamiento sobre la prescripción de las obligaciones se hará en la vía incidental, con audiencia del curador y de los acreedores.

(Así reformado por el artículo 3º de la ley N° 7130 de 16 de agosto de 1989) (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964)

La rehabilitación como una figura jurídica acorde con el principio financiero-contable de Hipótesis de Negocio en Marcha le permite al quebrado volver a ejercer el comercio con el fin de mantener la continuidad de la empresa. No obstante, nótese que aplica de diferente manera según la gravedad del tipo de quiebra que se trate, de allí la necesidad de estudiar cada una de ellas en forma individual.

**i. Tipos de quiebra**

El ordenamiento jurídico costarricense reconoce tres tipos de quiebra, desde la menos gravosa, a la más gravosa, que son:

1. Quiebra fortuita: La quiebra fortuita se refiere a aquellos casos en donde el negocio quebró por causas totalmente ajenas al control del comerciante, es decir, cuando por más que el comerciante lo haya intentando, y haya tomado buenas decisiones administrativas, era imposible impedir la quiebra, pues se debió a circunstancias propias del mercado que no puede manejar.

Cítese por ejemplo, los hoteles pequeños que quebraron durante la crisis económica en Estados Unidos del 2008, pues esta situación provocó que los norteamericanos, país de donde provienen la mayoría de los turistas a nuestro país, tuvieran que cancelar sus reservaciones y ello, produjo la quiebra de muchos hoteles que dependían de estos recursos.

Nótese, que en este caso el comerciante estaba impedido de actuar, pues la situación de crisis económica en Estados Unidos quedaba fuera de su margen de actuación; con lo cual no había culpa del quebrado, sino a las adversas condiciones que vivía el mercado en esa época.

En estos casos, en donde no hay culpa del quebrado, y es comprensible pues el mundo de los negocios es variado y en ocasiones favorece a unos negocios y perjudica a otros, los requisitos para optar por la rehabilitación; es decir, el permiso para poder volver a emprender otro negocio, son menores.

El párrafo primero del artículo 950 transcrito anteriormente señala que en el caso del quebrado por quiebra fortuita la rehabilitación se hará una vez que se liquiden todos sus bienes y se distribuya entre sus deudores, aun cuando de la venta de estos bienes no

## 72 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

hayan alcanzado para cubrir la totalidad de la deuda, y en cuyo caso, los acreedores tendrían que pasar por cuentas incobrables el saldo pendiente.

Este supuesto es el más favorable para el comerciante, e incluso podría haber algunos inversionistas con pérdidas, pero se entiende que la quiebra no es atribuible al comerciante, y que nada podría haber hecho este para evitarla.

2. Quiebra culpable: La quiebra culpable se aplica al comerciante que llevó a la quiebra a su negocio por malas decisiones, por una mala gestión; se debe tener presente que en este caso el comerciante no tenía la intención de quebrar su negocio, es decir, actuó a nivel de culpa. Pese a ello, las decisiones que tomó fueron inadecuadas, riesgosas, imprudentes y erróneas, que terminaron causando la quiebra del negocio; por lo tanto, resulta responsable de la quiebra de su negocio.

Dígase de un comerciante que invierte todo el capital de la empresa en la compra de un producto financiero que le ofrece una muy atractiva alta de retribución, pero con gran riesgo; y que lamentablemente, haya perdido esta inversión, perdiendo con ello, el capital de su empresa.

En este caso, el comerciante no quería quebrar el negocio, al contrario quería multiplicar sus recursos, no obstante, los invirtió en una operación bursátil de gran riesgo, sin tomar las previsiones necesarios, y que un buen ejecutivo de negocios hubiera hecho, lo que conllevó a que desafortunadamente perdiera su inversión y llevara a la empresa a la quiebra.

Para estos casos, se establecen más requisitos para obtener la rehabilitación, pues se busca que este tipo de comerciantes aprendan la lección y sean más cuidadosos en sus futuros negocios. En consecuencia, al quebrado culpable se le permite volver a ejercer el comercio, únicamente cuando haya cumplido con la pena que le haya impuesto el juez, y a su vez, haya cancelado la totalidad del monto que adeuda a sus acreedores, incluyendo el monto al descubierto que haya quedado después de rematar sus activos.

Este supuesto, es distinto a la quiebra fortuita pues acá los acreedores no deben verse afectados por las malas decisiones tomadas por el comerciante, y por lo tanto, el quebrado debe resarcir todo lo adeudado. Dicha figura se regula en el numeral 951 del Código de Comercio, que dice:

ARTÍCULO 951.- Los quebrados declarados culpables serán rehabilitados tan pronto cumplan la pena que les fuere impuesta o fueren indultados y hayan pagado íntegramente a sus acreedores o comprueben que han cumplido en todas sus partes el convenio celebrado con éstos. (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 1964)

3. Quiebra fraudulenta: La quiebra fraudulenta se refiere a aquella quiebra en donde el comerciante tenía la intención de quebrar el negocio, es decir, actuó con dolo, y a su vez se constituye en un delito penal. Incluso, estos casos están vinculados con otros tipos de delitos, como el delito de estafa, robo, malversación de fondos y demás afines, pues acá, el comerciante tiene conocimiento de que está actuando mal, y que la empresa va a quebrar, pero lo hace con el fin de estafar a inversionistas, socios, y demás.

En otras palabras, el comerciante no sólo quiere la quiebra, sino que la planifica y la ejecuta con el fin de enriquecerse con los dineros de terceros de buena fe. Lamentablemente, estos casos han ocurrido en nuestro país en el pasado, tal es el caso de las casas inversionistas que le ofrecían a las personas atractivas tasas de retorno a sus inversiones, muy superiores al resto de entidades financieras en el país, pero que una vez que captaron los recursos, provenientes muchas veces de los ahorros de los inversionistas, desaparecieron y con dichos dineros.

En estos casos, junto con el procedimiento judicial tendiente a declarar el estado de quiebra del negocio en vía civil, se inicia un proceso penal para acusar a los responsables de los delitos penales que correspondan.

Por lo tanto, se impone una sanción de cárcel como consecuencia de los delitos penales, de tal manera, que la rehabilitación para ejercer el comercio, se adquiere sólo después de haber cumplido con la sentencia penal impuesta.

Adicionalmente, se le impone al quebrado la obligación de pagar la totalidad del monto adeudado, es decir, reintegrar a todos los inversionistas, socios, proveedores, acreedores, y demás, que se vieron afectados con la quiebra del negocio.

Y finalmente, por ser esta la situación más gravosa, se le impone la sanción de tres años posteriores de haber cumplido la pena de cárcel y haber cancelado todo lo

## 74 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

adeudado para poder ejercer el comercio, siendo la forma más difícil de conseguir la rehabilitación precisamente para impedir que se vuelvan a dar este tipo de situaciones en el futuro, que tanto dañan la economía nacional.

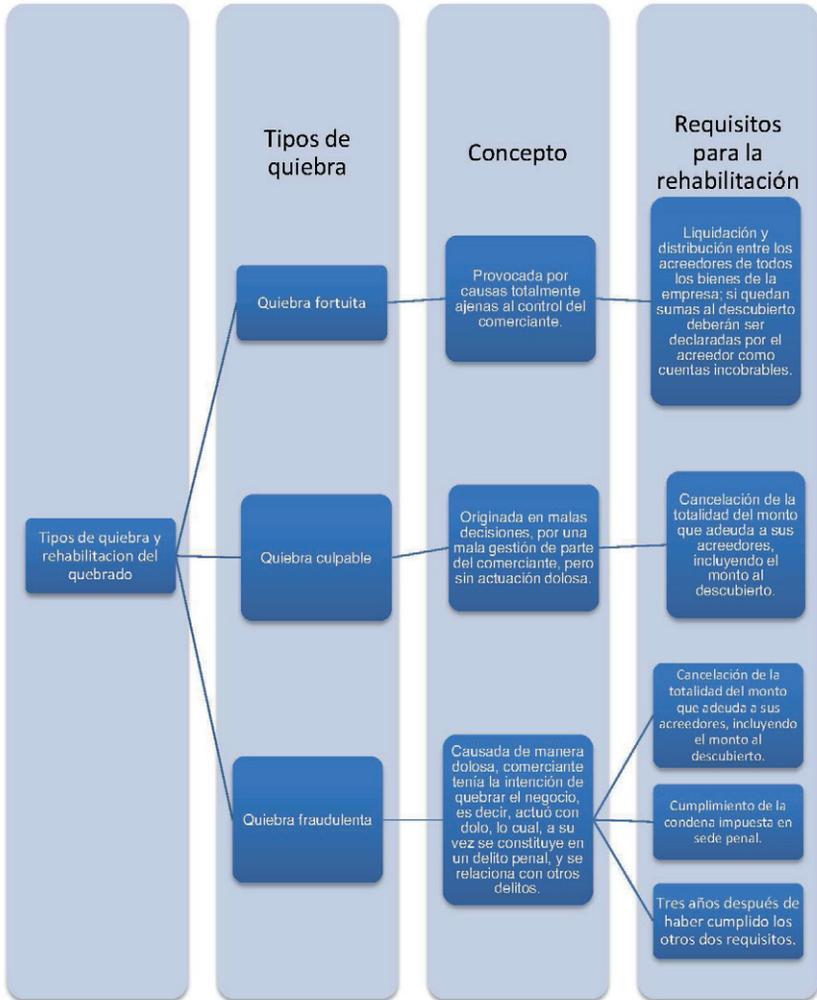
Esta figura se regula en el numeral 952 del Código de Comercio de Costa Rica, que a la letra dice:

Artículo 952.- Los quebrados fraudulentos sólo podrán ser rehabilitados si hubiesen pagado íntegramente sus deudas y después de transcurrir tres años desde el cumplimiento de la pena que les fuere impuesta o de la fecha en que hubieren sido indultados. (Asamblea Legislativa, 1964)

Finalmente, se puede afirmar que la Hipótesis de Negocio en Marcha resulta fundamental para la garantizar la vida de las empresas, a través de la continuidad del negocio, el cual beneficia no sólo a los empresarios sino también a la sociedad en general.

De tal manera, que la quiebra constituye una desnaturalización del objetivo de la empresa; no obstante, sucede con cierta frecuencia, de allí la importancia de conocer sus regulaciones jurídicas.

En síntesis, la rehabilitación del quebrado dependerá del tipo de quiebra que se trata, como se refleja en la siguiente figura:



## 5. Etapas del ciclo de vida de una persona jurídica

Luego del análisis realizado líneas atrás se puede apreciar que las empresas mercantiles como personas jurídicas poseen un ciclo de vida comparable con el ciclo de

76 Las sociedades mercantiles desde la perspectiva jurídica y contable-financiera

vida de una persona física, que se divide en tres grandes etapas, que gráficamente se pueden representar de la siguiente manera:

<b>Ciclo de vida de la sociedad mercantil</b>	<b>Etapas</b>	<b>Figura jurídica</b>	<b>Descripción</b>
	Nacimiento	Constitución de la Sociedad como: a. Sociedad en nombre colectivo b. Sociedad en comandita.  c. Sociedad de Responsabilidad Limitada.  d. Sociedad Anónima	Surge la sociedad por la decisión de dos o más socios, de iniciar un negocio y para ello constituir una sociedad. Lo que conlleva a que se cree bajo un tipo legal específico, con un nombre o razón social y un número de cédula jurídica exclusivo para reconocerla como persona jurídica.
	Crecimiento y Desarrollo	Fusión y Transformación Escisión  Otras figuras: contratos mercantiles, alianzas estratégicas, etc.	Es la etapa más compleja en la vida de una sociedad mercantil, donde puede sufrir múltiples cambios al ser afectada por las distintas figuras jurídicas propias de esta etapa. Igualmente, es común recurrir a otras figuras jurídicas con el objetivo de mantenerse y continuar creciendo en la vida de los negocios.
Muerte	Disolución y Liquidación  Quiebra	Como todo ser vivo las personas jurídicas llegan a morir, cuando incurren en alguna de las causales para la disolución y liquidación de la empresa; o bien, por incurrir en estado de quiebra, figuras que implican la extinción de la persona jurídica.	

Finalmente, se debe señalar que al igual como ocurre con las personas físicas, el tiempo de duración de cada etapa en una sociedad mercantil va a depender de múltiples variables; puede que una empresa tenga un corto periodo de vida, y otras por el contrario sigan operando durante muchos años, no obstante, puede decirse que todas transcurren por las tres etapas.

## Conclusión

En las anteriores páginas hemos analizado la figura de las sociedades mercantiles y los distintos negocios jurídicos que pueden suceder en las distintas etapas de su vida, desde su nacimiento por acuerdo de los socios hasta su muerte, que otras causas, puede ser por quiebra.

Ahora bien, la principal conclusión que pretende arrojar este documento es destacar la importancia de analizar la sociedad mercantil de forma integral, tanto desde el derecho como desde las ciencias económicas.

En líneas precedentes se explicó que la sociedad mercantil surge del deseo del ser humano de realizar actividades de comercio que le brinden réditos lucrativos, de tal manera, que se puede afirmar que surge en el seno de las ciencias empresariales; no obstante por la importancia que reviste y el impacto que posee sobre la sociedad, entra en juego el derecho, creando normas especiales para su regulación.

De tal manera, que este instituto debe ser analizado de manera integral, desde ambas perspectivas, dado que no se trata de una figura netamente jurídica, por lo que para entenderla resulta necesario el enfoque contable-financiero.

Por otra parte, el análisis de las ciencias empresariales resulta incompleto sin las normas jurídicas que le aplican y cómo estas normas inciden en el desarrollo y crecimiento de un negocio.

En consecuencia, la sociedad mercantil es una figura compleja que debe ser analizada desde las perspectivas contable-financiera y jurídica, pues en conjunto determinan nuestro concepto de sociedad mercantil.

## **Bibliografía**

- Abajo Antón, L. (2009). *La Empresa ante la Inspección Fiscal*. FC Editorial.
- Alvarado Salazar, A. E. (2013). *La disolución y liquidación de las sociedades anónimas: propuesta de procedimiento en sede notarial*. San José, Costa Rica: Tesis (licenciatura en derecho)--Universidad de Costa Rica. Facultad de Derecho,.
- Arroyo Chacón, J. I. (2012). El ciclo de vida de las sociedades mercantiles. *Derecho en Sociedad*, 39-58.
- Arroyo Chacón, J. I. (2012). El concepto de Hacienda desde las ciencias económicas y el derecho mercantil. *Revista Judicial*, 52-70.
- Arroyo Chacón, J. I. (2012). Métodos de valoración jurídicos, contables y económicos-financieros aplicables en una fusión de sociedades anónimas . *Revista Nacional de Administración* , 31-50.
- Arroyo Chacón, J. I. (2014). Análisis de la Quiebra desde la perspectiva financiero-contable y la perspectiva jurídica y el Contrato de Concordato como una manera de mantener la Hipótesis del Negocio en Marcha. *Revista Derecho en Sociedad*.
- Asamblea Legislativa. (1971). *Código de Normas y Procedimientos Tributarios*. San José, Costa Rica: Asamblea Legislativa.
- Asamblea Legislativa. (1989). *Código Procesal Civil*. San José, Costa Rica: SINALEVI.
- Asamblea Legislativa de Costa Rica. (1964). *Ley 3284 denominada Código de Comercio*. San José, Costa Rica: Sistema Nacional de Legislación Vigente, SINALEVI.
- Colegio de Contadores Públicos. (2011). *Módulo III. Normas Internacionales de Auditoría*. San José, Costa Rica : Colegio de Contadores Públicos.
- Comité de Normas Internacionales de Contabilidad . (2009). NIC 7 Estado de flujo de efectivo. En *Normas Internacionales de Información Financiera* .
- Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. (2009). NIA 540 Negocio en Marcha . En *Normas Internacionales de Auditoría* .
- Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. (2009). NIIF 3 Combinaciones de Negocios. En *Normas Internacionales de Información Financiera*.

- Federación Internacional de Contadores (IFAC). (2009). Norma Internacional de Auditoría 240: Responsabilidades del auditor en relación con el fraude en una auditoría de Estados Financieros. En F. I. (IFAC), *Normas Internacionales de Auditoría* (págs. 195-296). New York, Estados Unidos: Federación Internacional de Contadores (IFAC).
- Figuroa, V. M. (2007). *Aplicaciones prácticas de las NIIF Normas Internacionales de Información Financiera*. Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica.
- International Federation of Accountants. (2009). *Normas Internacionales de Auditoría y Control de Calidad*. (J. A. Suárez Arana, & A. O. Chalé Góngora, Trads.) México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.



**More  
Books!** 



**yes**  
**I want morebooks!**

Buy your books fast and straightforward online - at one of the world's fastest growing online book stores! Environmentally sound due to Print-on-Demand technologies.

Buy your books online at  
**[www.get-morebooks.com](http://www.get-morebooks.com)**

---

¡Compre sus libros rápido y directo en internet, en una de las librerías en línea con mayor crecimiento en el mundo! Producción que protege el medio ambiente a través de las tecnologías de impresión bajo demanda.

Compre sus libros online en  
**[www.morebooks.es](http://www.morebooks.es)**

OmniScriptum Marketing DEU GmbH  
Heinrich-Böcking-Str. 6-8  
D - 66121 Saarbrücken  
Telefax: +49 681 93 81 567-9

[info@omniscrptum.com](mailto:info@omniscrptum.com)  
[www.omniscrptum.com](http://www.omniscrptum.com)

OMNIScriptum







