



**VERON, Carmen S.  
FERNÁNDEZ, Fernanda M.  
GASTALDI, Jorgelina A.  
MANGIONE, Julieta A.  
RUIZ, Juan J.**

**MARCOLINI, Silvina B.  
PEREZ MUNIZAGA, Marta  
GONZALEZ, Sergio  
ROCCA, Gisela**

**Colaboradores: Erasimides, Walter y Farías, Ana María**  
*Instituto de Investigaciones Teóricas y Aplicadas, Escuela de Contabilidad*

## **CARACTERIZACIÓN DE LOS GRUPOS EMPRESARIOS Y SU APLICACIÓN EN NUESTRO PAIS: fundamentos teóricos y evidencia empírica preliminar**

### **1. INTRODUCCIÓN**

En la actualidad los grupos económicos son en la mayoría de los casos el resultado directo de la reestructuración de la economía a nivel mundial y de la adaptación de las empresas al criterio de regionalización. La globalización constituye el marco adecuado para el funcionamiento y desarrollo de dichos grupos y el estado debe crear condiciones favorables a cada región y promover el flujo de capitales.

Sanfuentes (1984) define los grupos económicos como una organización económica con dirección centralizada de un conjunto de empresas que opera en diversos sectores económicos y que comparten una propiedad y una administración común bajo ejecutivos que son sus propietarios. Ellos corresponden a una evolución de la empresa familiar, con estructuras que presentan una gran diversificación y cuyo objetivo central lo constituye la maximización de la rentabilidad a largo plazo del conjunto de las empresas que constituyen el grupo y sus intereses colectivos están definidos por sobre el interés de una empresa individual.

Dahse (1979) define los grupos económicos como un grupo familiar o personas asociadas que controlan un número importante de empresas que corresponden a distintas ramas o sectores de las actividades económicas nacionales y que tienen como objeto la diversificación de las inversiones para reducir los riesgos, logrando una rentabilidad estable y creciente. La gestión coordinada de las empresas está garantizada por relaciones económicas patrimoniales entre ellas.

En estas definiciones de grupo se advierte la existencia de varias empresas que lo componen y cuando esto sucede, existe independencia jurídica entre ellas por lo que el grupo constituido carece de personalidad jurídica propia a la vez que constituye una unidad económica definida por la unidad de dirección.

La norma jurídica que valida las distintas formas asociativas y el objetivo de la contabilidad y su interés por constituirse en un reflejo fiel de la realidad, evidencian divergencias al momento de definir a la entidad, generando en consecuencia un ente jurídico y un ente contable diferentes.

Desde el punto de vista contable la existencia de un grupo de empresas plantea la necesidad de definir a la entidad informante y a partir de ella a los usuarios de la información contable.

En este trabajo se caracteriza a los grupos de empresas desde los puntos de vista de la economía y la administración, se establecen relaciones entre ambas caracterizaciones, se revisa el concepto de grupo desde la perspectiva contable, se incluyen los resultados de la primera etapa de un trabajo exploratorio que revela la cantidad de grupos de



empresas que hay nuestro país y se analiza el posible rol de los grupos empresarios en el proceso de regulación contable.

## 2. CARACTERIZACIÓN DE GRUPO DE EMPRESAS DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA ECONOMÍA

A partir del análisis de las teorías económicas (teoría de los costos de transacción, teoría de la agencia y teoría de la cooperación empresarial) revisadas en trabajos anteriores<sup>1</sup> fue posible extraer elementos que consideramos básicos para acercarnos al concepto de empresa y que son comunes a las teorías mencionadas:

- **Existencia de relaciones contractuales:** En ambas teorías podemos identificar la existencia de estas relaciones. En la teoría de la agencia estas relaciones se dan entre el principal y el agente. En cambio, la teoría de costos de transacción considera a la empresa como un conjunto de contratos incompletos.
- **Tenencia de activos específicos:** Son los bienes y servicios intercambiados a través de contratos incompletos. Existen al menos cuatro tipos de activos específicos: especificidad del sitio, especificidad de los activos físicos, especificidad de los activos humanos y activos dedicados. Es importante considerar en este punto que para la teoría de costos de transacción la empresa es un conjunto de contratos incompletos y el objeto de dichos contratos son los activos específicos, y que la teoría de la agencia solo se refiere a un contrato que es el que se da entre el principal y el agente.
- **Estructura para la toma de decisiones:** En ambas teorías podemos identificar la existencia de una separación entre el propietario y quien toma las decisiones, es decir el administrador.
- **Generación de incentivos para alinear conductas diferentes:** En la mayoría de las empresas en las que se establecen estas relaciones contractuales sucede que los objetivos de los propietarios que delegaron el poder de decisión en los administradores difieren de dichos administradores que son finalmente los que toman las decisiones. Para intentar neutralizar estas diferencias, los propietarios crean un sistema de incentivos para los administradores de manera de acercar sus objetivos a los propios.
- **Asimetría de información:** La información que maneja el administrador es en la mayoría de los casos desconocida por los propios dueños. Esto produce gran incertidumbre entre las partes y provoca un conflicto de intereses.
- **Oportunismo:** Este es considerado por ambas teorías como la búsqueda del beneficio propio que produce asimetría de la información entre las partes, lo que a su vez genera costos ex - ante (alinear esta información incompleta, alinear los incentivos de los agentes y redactar las salvaguardas para los conflictos contingentes) y ex - post (para redactar las nuevas salvaguardas para los conflictos ocurridos durante la ejecución del contrato).

Consideramos además, que los elementos que identificamos para caracterizar a las empresas pueden ser utilizados para caracterizar a los grupos de empresas, y es por ello que propusimos la siguiente caracterización del agrupamiento de empresas:

- **Existencia de relaciones contractuales:** se realizan entre las empresas integrantes del grupo (relación de agencia y otros contratos)
- **Tenencia de activos específicos:** es una de las características principales pues dichos

---

<sup>1</sup> FERNANDEZ, F. y otros (2006): "Los fundamentos económicos de la teoría de la entidad en la información contable consolidada", XXVII Jornadas Universitarias de Contabilidad, Paraná



activos específicos son los que motivan a la empresas a relacionarse formando grupos.

- **Estructura para la toma de decisiones:** la separación en la toma de decisiones ocurre entre las empresas y el administrador del grupo (un tercero o la empresa dominante).
- **Generación de incentivos para alinear conductas diferentes:** es consecuencia de la característica anterior e implica la existencia de mecanismos para alinear los incentivos del administrador del grupo con las empresas integrantes del grupo
- **Asimetría de información:** La información que maneja el administrador es en la mayoría de los casos desconocida por las empresas partícipes, provocando incertidumbre y potenciales conflictos entre los integrantes.
- **Oportunismo:** la búsqueda del beneficio propio de cada empresa partícipe produce asimetría de la información entre las partes, lo que a su vez genera costos ex - ante (alinear esta información incompleta, alinear los incentivos de los agentes y redactar las salvaguardas para los conflictos contingentes) y ex – post (para redactar las nuevas salvaguardas para los conflictos ocurridos durante la ejecución del contrato).

A partir de los fundamentos teóricos para analizar y caracterizar la empresa podemos concluir que los grupos de empresas reúnen las mismas características de las empresas, pudiendo ser considerados como una *mega empresa*.

### **3. LA EMPRESA Y LOS GRUPOS DE EMPRESAS DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA ADMINISTRACIÓN**

Avanzando en las etapas de nuestro proyecto de investigación buscamos en la administración elementos que nos permitan caracterizar a la empresa y ubicamos una primera definición: (Ansoff, 1976)

“La empresa es una organización social cuyo objetivo es económico”

En palabras de Ansoff (1976: 34) desde el punto de vista de las decisiones, el problema general de los negocios de una empresa es configurar y dirigir todo el proceso de conversión de recursos de un modo tal que se optimice la consecución de los objetivos.

La variedad y cantidad de decisiones que adopta una empresa pueden clasificarse en administrativas, operativas y estratégicas. En particular las decisiones estratégicas se refieren básicamente a los productos que producirá la empresa y a los mercados a los que accederá y es en esa búsqueda donde aparece la opción o la posibilidad de agruparse a otros entes. Así los grupos de empresas son el resultado de las decisiones estratégicas de las empresas que los integran.

La gerencia desarrolla permanentemente estrategias que pone en marcha a diario a través del proceso de toma de decisiones y su correspondiente implementación. Estas tienen que ver con objetivos largoplacistas y la eficiencia de la administración no se mide en estos casos sólo en términos de rentabilidad sino a través de otros factores relevantes que tienen que ver con el mejoramiento continuo de la posición competitiva de la empresa en el mercado (crecimiento de ventas al ritmo de la industria, aumento de la participación relativa en el mercado, crecimiento de la ganancia por acción para atraer inversiones, políticas de reinversión de ganancias, captación de nuevos clientes).

Como se advierte muchos de estos indicadores pueden mejorarse a partir de la formación de grupos de empresas que potencien las características positivas o beneficiosas de cada uno de sus integrantes.

Ansoff (1976: 142) explica que los cambios estratégicos son tan rápidos que las empresas continuamente deben vigilar el entorno del producto-mercado en la búsqueda



de oportunidades de diversificación. Las adquisiciones y las fusiones son uno de los principales instrumentos del cambio estratégico y continúa diciendo que esto sugiere que:

- 1) En el entorno actual del negocio, ninguna empresa puede considerarse inmune a las amenazas de la obsolescencia del producto y a la saturación de la demanda.
- 2) En algunas empresas la vigilancia del entorno respecto a las amenazas y oportunidades estratégicas debe ser un proceso continuo.
- 3) Como mínimo, las empresas de todas las industrias deben hacer revisiones regulares periódicas de su estrategia producto-mercado.

Las respuestas al interrogante sobre ¿por qué diversifican las empresas son muy variadas y pueden reducirse a las siguientes, Ansoff (1976: 145):

- 1) Cuando no pueden alcanzar sus objetivos dentro del ámbito producto-mercado por la expansión.
- 2) Cuando aunque queden disponibles oportunidades atractivas de expansión y los objetivos anteriores se cumplan, el disponible retenido excede las necesidades totales de expansión.
- 3) Cuando alcanzando los objetivos corrientes, las oportunidades de diversificación prometen mayor rentabilidad que las oportunidades expansivas.
  - Cuando las oportunidades de diversificación son lo suficientemente atractivas para compensar su inherente mayor sinergia.
  - Cuando la organización de investigación y desarrollo de la empresa produce importantes sub-productos de diversificación.
  - Cuando a la sinergia no se la considera importante y por tanto las ventajas de expansión de la sinergia sobre las de diversificación no son significativas.
- 4) Cuando la información disponible no es lo suficientemente fiable para hacer una comparación concluyente entre expansión y diversificación.

Se advierte la intervención recurrente del término sinergia, utilizado para reflejar que las ventajas individuales de cada empresa se incrementan cuando se agrupan. Así una gran empresa con las mismas ventas totales que varias pequeñas empresas opera a un costo que es inferior a la suma de los costos operativos de las empresas separadas y la inversión en una gran empresa puede ser menor que la suma de las inversiones requeridas.

Las alternativas de diversificación son clasificadas por Ansoff (1976: 148) de la siguiente forma:

- Diversificación horizontal: Consiste en movimientos dentro del propio entorno económico de la empresa diversificadora. Las industrias que puedan contribuir con oportunidades horizontales generalmente serán de poca flexibilidad y contribuirán poco al mejoramiento de la estabilidad de la empresa. El lazo se establece generalmente a través de la sinergia de comercialización puesto que la empresa continúa vendiendo a través de los canales de distribución ya establecidos.

La diversificación horizontal implica la adquisición de actividades económicas en el mismo nivel de la cadena de valor. Esto puede lograrse a través de la incorporación de actividades que se atienden con productos similares, que son sustituidas por sus



productos, que son competencia de los productos o que completan la gama de productos que requiere un cliente. Es muy utilizada en el planeamiento estratégico.

- Integración vertical: Es aún más sensible a las inestabilidades, ofrecerá menos garantía de flexibilidad, e incrementará la dependencia de la empresa de un determinado segmento de la demanda económica. Aquí aparece una empresa madre y la subsidiaria. Si la nueva operación se controla de cerca por la empresa madre y se integra dentro de su organización, pueden tomarse decisiones empresariales equivocadas. Este peligro se agrava si la empresa madre no puede absorber toda la producción de la empresa subsidiaria y debe aprender nuevas técnicas de comercialización para vender a sus propios competidores.

La integración vertical se refiere al grado de integración entre la cadena de valor de una firma y las cadenas de valor de sus proveedores y distribuidores. Ocurre cuando una firma incorpora la cadena de valor de un proveedor o canal de distribución en su propia cadena de valor. Sucede cuando una empresa amplía sus operaciones realizando actividades que tradicionalmente competen a sus proveedores o distribuidores o adquiere la empresa de estos últimos.

- Diversificación concéntrica: Tiene un cierto lazo común con la empresa, ya sea por comercialización, por tecnología o por ambas. Aunque tiene el potencial para conseguir todos los objetivos de la empresa, generalmente es menos arriesgada en términos de flexibilidad y más rentable debido a la sinergia, respecto a la diversificación en conglomerado. No es la preferida de las empresas que escogen en la mayoría de los casos la siguiente estrategia.

- Diversificación en conglomerado: Representan una concentración geográficamente delimitada de empresas y/u otras instituciones interconectadas alrededor de determinado sector de actividad o cadena de valor. La conformación de conglomerados de empresas de base tecnológica constituye hoy una herramienta fundamental para el desarrollo de las regiones. La concentración geográfica de empresas alrededor de determinado sector de actividad o cadena de valor (clusters) favorece el intercambio de productos entre las empresas que lo integran, facilita el uso compartido de recursos especializados y la implementación de acciones conjuntas que incrementa la competitividad de los partícipes.

Hay varias razones que justifican su elección:

- Existen muchos casos en que las empresas no tienen más estrategia que el deseo de oportunidades rentables.
- Las capacidades de algunas empresas son demasiado especializadas o demasiado obsoletas para tener sinergia con otras clases de negocios.
- En algunas empresas la profundidad de su competencia es demasiado baja para ofrecer oportunidades a la sinergia por lo que todos los movimientos de diversificación serán por naturaleza conglomerados.
- En algunas empresas las preferencias de su estructura formativa y de la Dirección, las dispone hacia un crecimiento en conglomerado.

Por tratarse esta última de la vía más usada por las empresas se exponen las ventajas y limitaciones de su utilización:

- a) Puede mejorar la rentabilidad y flexibilidad total de la empresa mediante



- adquisiciones de industrias que tengan mejores características económicas que las de la empresa compradora.
- b) Aunque la realización consolidada puede mejorar la posición de la empresa, las empresas que siguen una estrategia de conglomerado en áreas de expansión, diluyen con mucha frecuencia las ganancias de sus accionistas.
  - c) En ausencia de la sinergia, la realización operativa combinada de una empresa conglomerada generalmente no será mejor de lo que habría sido si sus divisiones hubieran operado independientemente. La empresa conglomerada, por tanto, no tendrá ventajas competitivas operativas respecto a las independientes en cuantos costes operativos más bajos.
  - d) Una empresa conglomerada tiene la ventaja potencial de un mejor acceso a los mercados de capital y una mejor estabilidad en cuanto a beneficios en condiciones normales.
  - e) No obstante, existe evidencia de que en condiciones anormales, tales como una recesión, las empresas conglomeradas tienen menos poder de permanencia que las concéntricas y por eso sufren reveses más serios.
  - f) El potencial económico inherente de una nueva industria no tiene que ser el único criterio para las adquisiciones de los conglomerados. Además, la empresa adquirente debe insistir en un historial de operaciones con éxito y evidencia de una Dirección competente.
  - g) La estrategia organizativa es de gran importancia en las adquisiciones de conglomerados. Las divisiones de una empresa holding, si están bien dirigidas internamente no deberían funcionar peor que sus competidores independientes.

Nos parece muy interesante al intentar caracterizar a la empresa y a través de ella a los grupos de empresas desde la administración las consideraciones que hace Regent (2006) al diferenciar negocio y empresa. Plantea que para que una empresa sea tal debe distinguirse de un negocio y para ello necesita reunir una serie de condiciones:

- Afán de permanencia: Los fines por los que se crean empresas no son temporales.
- Misión externa: Su razón de ser se basa en un producto o servicio que satisface alguna necesidad real de un cierto grupo de personas.
- Generadora de valor: Tiene que producir riqueza en términos de rentabilidad o beneficios.
- Está formada por personas y ha de convertirse en un ámbito donde quienes trabajen encuentren posibilidades factibles de desarrollo personal de acuerdo a sus peculiares condiciones personales.
- Debe evitar las trampas que limitan su crecimiento: La más importante es la del control. En razón de este inconveniente el concepto empresa implica necesariamente un afán de despersonalizar o lo que es lo mismo profesionalizar la empresa separando el capital de la gestión.
- El empresario debe asumir su deber de hacedor de la sociedad: No se logra el desarrollo sostenido cuando el empresario se retrae a ser sólo un artífice de negocios, permitiendo que otros agentes decidan por él y ocupen el lugar que le corresponde en el concierto de los constructores de la sociedad en la que opera su empresa.



#### 4. RELACIONES ENTRE LA CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA Y ADMINISTRATIVA

Relacionando lo expuesto con la caracterización de los grupos desde una perspectiva económica podemos elaborar las siguientes reflexiones:

- Para la administración, los grupos de empresas son grupos de personas con objetivos individuales que se alinean con los grupales, bajo un esquema de dirección en el que son fundamentales las decisiones estratégicas para su desarrollo y permanencia, que generan valor e integran una cadena que contribuye al crecimiento de la sociedad.
- Esta caracterización demuestra desde otra óptica, los mismos elementos relevados desde la perspectiva económica ya que podemos identificar las siguientes similitudes al momento de caracterizar un grupo de empresas:

Perspectiva de la administración	Perspectiva de la economía
Grupo de personas	Existencia de relaciones contractuales
Objetivos individuales alineados a los grupales	Oportunismo Generación de incentivos
Esquema de dirección Decisiones estratégicas	Estructura para la toma de decisiones
Integran cadena de valor	Tenencia de activos específicos

Se advierte que, con mayor o menor grado de profundización ambas visiones plantean aspectos similares para caracterizar a los grupos de empresas. Aparece sólo una cuestión que es propia de la administración y que se refiere a la existencia de decisiones estratégicas que corresponden a la dirección y son las que definen o no la formación de un grupo de empresas.

Ante lo trascendente de la existencia de una gerencia estratégica es que consideramos adecuado agregar a las características de grupo originalmente definidas desde lo económico, la existencia de decisiones estratégicas dentro del punto "Estructura para la toma de decisiones".

#### 5. TEORIAS SOBRE LA INFORMACIÓN CONTABLE CONSOLIDADA

La elaboración de la información contable consolidada puede efectuarse a partir de dos concepciones básicas:

**a) Teoría de la entidad:** Moonitz (1951) es quien desarrolló la aplicación de esta teoría para la preparación de estados contables consolidados. Su punto de partida es la existencia de una entidad económica o de negocios compuesta por unidades jurídicamente independientes pero que una sola ejerce el control común, el cual se origina en la propiedad compartida de la entidad. Esta entidad está conformada por dos tipos de propietarios, los de interés mayoritario y los de interés minoritario o, en palabras del autor, independientes (*outside interests*). En consecuencia los estados consolidados deben reflejar el estado y las operaciones de este grupo como si existiese una fusión en



sentido legal similar a la existente en sentido económico. La opinión de Moonitz concibe a la entidad contable (grupo), emisora de los estados contables consolidados, como una unidad de negocios cuyos proveedores de capital son dos clases de accionistas: los mayoritarios y los independientes, e indirectamente brinda un concepto amplio de grupo (subordinación y cooperación). Esta teoría también recibe el nombre de "teoría económica".

**b) Teoría del propietario:** la aplicación de esta teoría para la preparación de información consolidada concibe al ente contable (grupo) como una extensión de la propiedad que detenta la sociedad poseedora de la mayoría de capital o propietaria de las sociedades que integran el grupo. Este enfoque considera la existencia de un interés financiero de la sociedad mayoritaria a través del cual ejerce el derecho de propiedad de las sociedades integrantes del grupo, lo que le permite disponer de los elementos patrimoniales de éstas. En este sentido los accionistas minoritarios serían terceros ajenos al grupo (sociedad propietaria) pues los estados consolidados se consideran como una extensión de los estados de la sociedad mayoritaria o matriz o dominante. Esta teoría también se denomina "teoría de la extensión de la sociedad matriz" o "teoría financiera" o "teoría de la controlante".

Los aspectos más relevantes de ambas teorías son resumidos por Córdor (1984, pág. 69) al expresar: *"Dentro del planteamiento sustentado por el concepto de la extensión de la sociedad matriz es determinante la existencia de un interés financiero frente a la idea de unidad operativa mantenida por el concepto de entidad, es decir, un planteamiento de tipo financiero frente a un planteamiento eminentemente económico, primando en el primer caso la relevancia de las participaciones financieras frente a la unidad de dirección en el otro."*

Los objetivos de la información consolidada difieren según se aplique uno u otro enfoque en su preparación. Bajo el enfoque de la teoría de la entidad se persigue brindar información sobre una entidad económica formada por la matriz y las filiales, y satisfacer las necesidades de información de todos los inversores o integrantes del grupo o entidad. Desde la perspectiva de la teoría de la extensión o financiera el objetivo perseguido es brindar información sobre la posición económica financiera de los accionistas mayoritarios.

Una de las consecuencias directas de la aplicación de uno u otro enfoque es la delimitación del perímetro de consolidación entendido como grupo de empresas que participan de la consolidación. La premisa de la existencia de un interés o participación financiera de la teoría de la extensión, permite únicamente que grupos con fines de subordinación emitan estados consolidados. Sin embargo en la teoría de la entidad la premisa de la existencia de una dirección unificada permite que tanto los grupos con fines de subordinación como los de cooperación emitan información consolidada.

La teoría financiera o de la extensión solamente permite elaborar información consolidada en aquellos grupos donde una empresa (la matriz o mayoritaria) posea un interés financiero de tal magnitud que sea representativo del derecho de propiedad sobre las demás sociedades integrantes del grupo (subsidiarias o filiales). Esta situación condiciona el método a aplicar a la consolidación total. Por su parte la teoría económica o de la entidad, a partir de su concepto de unidad de dirección, permite la preparación de información consolidada referente a aquellas sociedades que se encuentren bajo esa dirección unificada. Así los métodos aplicables son consolidación total, consolidación proporcional y valor patrimonial proporcional, los cuales son elegidos de acuerdo al tipo de relación que exista entre las sociedades que conforman el grupo.



En las teorías sobre información contable consolidada que hemos analizado en los párrafos anteriores observamos que subyacen las teorías o hipótesis del sujeto contable. La teoría de la extensión o financiera fundamenta su propuesta en la teoría de los propietarios siendo el objetivo primario la determinación y análisis del valor neto de la riqueza de los propietarios del grupo (los accionistas mayoritarios), pues ellos son los dueños de los activos y pasivos. Con respecto a la teoría económica o de la entidad su fundamento lo encontramos en la teoría de la entidad que considera al grupo como algo separado y distinto de quienes le proveen el capital, siendo la unidad de negocios antes que el propietario (accionistas mayoritarios), el centro del interés contable. Esta unidad de negocios o grupo empresario es el dueño de los activos y el responsable de las reclamaciones tanto de los accionistas (mayoritarios y minoritarios) como de los acreedores.

## **6. CONSECUENCIAS DE LAS TEORIAS DE CONSOLIDACION EN LA ELABORACION DE LOS ESTADOS CONTABLES CONSOLIDADOS**

La aplicación de las teorías de la entidad o de los propietarios para la elaboración de información contable consolidada genera diferencias en la medición de los activos y de los resultados generados por ellos y en la exposición de los mismos.

De acuerdo con la teoría de los propietarios el ente contable está constituido por la controlante y la controlada desde el momento que la primera ejerce el control sobre el patrimonio de la segunda ya que, dispone del mismo a través del derecho de propiedad. En consecuencia los accionistas minoritarios son terceros ajenos al grupo porque representan la única porción del patrimonio del grupo que no es propiedad de la controlante.

Desde el aspecto expositivo la participación minoritaria sobre el patrimonio neto del grupo aparece en el Estado de Situación Patrimonial consolidado en un renglón ubicado entre el pasivo y el patrimonio neto y la porción atribuible a resultados en un renglón dentro del Estado de Resultados consolidado modificando el resultado del ejercicio. Por su parte el total del patrimonio neto del Estado de Situación Patrimonial consolidado como el total del resultado del Estado de Resultados consolidado coinciden con el de la controlante.

Con respecto a la medición de la inversión en los estados contables individuales de la controlante, podemos hacer las siguientes consideraciones:

- Si al momento de la incorporación de la inversión valuada a valor patrimonial proporcional existen diferencias entre el costo de adquisición y los activos netos identificables de la emisora atribuibles a la medición de activos o pasivos, dichas diferencias formarán parte del costo de la inversión en el porcentaje de tenencia de la mayoría y aparecerán en el estado de situación patrimonial consolidado por dicho importe en el rubro que le corresponde neto de las amortizaciones acumuladas si se trata de un activo amortizable. Si las diferencias obedecen al reconocimiento de un valor llave, éste también se imputará de acuerdo al porcentaje mayoritario y se amortizará dicho valor. En ambos casos las amortizaciones que corresponden a estos activos modifican el resultado de inversiones en entes relacionados también en el porcentaje mayoritario.
- Las modificaciones posteriores al saldo inicial de la inversión (resultados de la emisora, distribuciones de dividendos, etc.) modifican el valor de la inversión en el porcentaje de tenencia mayoritaria sobre dichos cambios. El resultado de inversiones en entes relacionados surge de aplicar el porcentaje de tenencia



sobre el resultado de la emisora menos los resultados no trascendidos por operaciones entre compañías que se eliminarán íntegramente y no afectarán en consecuencia a la minoría y menos las amortizaciones del valor llave o de los mayores o menores valores de activos reconocidos al momento de la incorporación si se trata de bienes amortizables y de acuerdo al porcentaje de la mayoría. Es importante aclarar que los resultados no trascendidos existen cuando como consecuencia de operaciones entre las empresas que conforman el grupo los activos o pasivos involucrados en dichas transacciones quedan sobre o subvaluados en el estado de situación patrimonial consolidado. Un aspecto a considerar es que si los activos involucrados en las operaciones entre compañías se miden a valores corrientes, no correspondería reconocer resultados no trascendidos a terceros.

- La participación minoritaria sobre resultados surgirá de calcular el porcentaje de la minoría sobre el resultado de la emisora. La participación minoritaria patrimonial será la que surge de aplicar al patrimonio neto inicial el porcentaje correspondiente y agregar o deducir la participación en resultados.

El enfoque de la teoría de la entidad considera que el ente contable está constituido por la controlante y la controlada y posee dos clases de accionistas: los accionistas mayoritarios y minoritarios.

Desde el aspecto expositivo la participación minoritaria sobre el patrimonio del grupo integra el Estado de Evolución del Patrimonio Neto consolidado. Aparece en una columna y verticalmente incluye el saldo al inicio, las modificaciones sufridas durante el ejercicio (dividendos en efectivo, resultados, etc.) y el saldo al cierre. En consecuencia el total del patrimonio neto expuesto en el Estado de Situación Patrimonial consolidado y el resultado total del Estado de Resultados consolidado no coincidirán con el de la controlante. Además en el Estado de Resultados consolidado aparecen los resultados generados por la entidad en su totalidad y se expone por separado la participación de los accionistas mayoritarios y minoritarios en los resultados generados por dicho "ente".

La medición de la inversión en los estados contables individuales de la controlante merece las siguientes consideraciones:

- Si al momento de la incorporación de la inversión valuada a valor patrimonial proporcional existen diferencias entre el costo de adquisición y los activos netos identificables de la emisora atribuibles a la medición de activos o pasivos, dichas diferencias formarán parte del costo de la inversión en el porcentaje de tenencia de la mayoría y aparecerán en el estado de situación patrimonial consolidado por dicho importe en el rubro que le corresponde neto de las amortizaciones acumuladas si se trata de un activo amortizable. Si las diferencias obedecen al reconocimiento de un valor llave, éste también se imputará de acuerdo al porcentaje mayoritario y se amortizará dicho valor. En ambos casos las amortizaciones que corresponden a estos activos modifican el resultado de inversiones en entes relacionados también en el porcentaje mayoritario. En ambos casos se considera que al momento de la adquisición se ha producido una medición objetiva de su valor.
- Las modificaciones posteriores al saldo inicial de la inversión (resultados de la emisora, distribuciones de dividendos, etc.) modifican el valor de la inversión en el porcentaje de tenencia mayoritaria sobre dichos cambios. El resultado de inversiones en entes relacionados surge de aplicar el porcentaje de tenencia sobre el resultado de la emisora menos los resultados no trascendidos por operaciones entre compañías que se eliminarán en el porcentaje mayoritario y



afectarán en consecuencia a la minoría y menos las amortizaciones del valor llave o de los mayores o menores valores de activos reconocidos al momento de la incorporación si se trata de bienes amortizables y siempre de acuerdo al porcentaje de la mayoría.

- La participación minoritaria sobre resultados surgirá de calcular el porcentaje de la minoría sobre el resultado de la emisora más o menos la participación en los resultados no trascendidos por operaciones entre compañías. La participación minoritaria patrimonial será la que surge de aplicar al patrimonio neto inicial el porcentaje correspondiente y agregar o deducir la participación en resultados.

Observamos que el saldo de los Resultados por Inversiones en Entes Relacionados o Resultados por Inversiones Permanentes será diferente según se consolide aplicando la teoría de los propietarios o la teoría de la entidad. La existencia de resultados no trascendidos por operaciones entre compañías tendrá un tratamiento diferente bajo uno u otro enfoque. En primer término en los estados contables individuales en la medición de la inversión pues bajo el enfoque de la teoría de la entidad la minoría en su participación en resultados deberá eliminar los resultados no trascendidos a terceros en el porcentaje de su tenencia, mientras que en la teoría de la extensión esta situación no es considerada. Indirectamente esta participación en resultados impacta en la medición de la inversión en el Estado de Situación Patrimonial.

Con respecto a la exposición de la participación minoritaria, la teoría de los propietarios no la considera ni pasivo ni patrimonio neto, mientras que es parte integrante del patrimonio neto en la teoría de la entidad. En el mismo sentido la exposición de la participación minoritaria en los resultados es un resultado para el grupo y se expone dentro del Estado de Resultados consolidado. En la teoría de la entidad se determina el resultado del grupo pues se considera que la entidad generó resultados que serán atribuibles a "accionistas" mayoritarios y minoritarios según sus porcentajes de tenencia.

## **7. LOS GRUPOS DE EMPRESAS DESDE LA PERSPECTIVA CONTABLE**

Una combinación de negocios ocurre cuando dos o más empresas unen sus esfuerzos para lograr objetivos comunes. Puede materializarse a través de diferentes formas jurídicas, contractuales, administrativas y económicas. Las consecuencias directas de su formación son:

- b) algunos o la totalidad de los objetivos individuales se convierten en objetivos grupales,
- c) nace un ente distinto de cada uno de sus componentes.

Por su parte el Accounting Principles Board Opinion N° 16 (APB, 1970) considera que se produce una combinación de negocios cuando una empresa junto a otra u otras empresas conforman una entidad contable, la cual desarrolla las actividades de sus predecesoras.

La Norma Internacional de Contabilidad (NIC) N° 22 del IASC (1983, revisada en 1998) en su párrafo 8 define a la combinación de negocios como la unificación de empresas independientes en una entidad económica única, de forma que una de las empresas se une con la otra u obtiene el control sobre los activos netos y las operaciones de la misma.

La Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) N° 3 que reemplazó a la NIC 22 (IASB, 2003) en su párrafo 4, establece que es la unión de entidades o negocios separados en una única entidad que emite información financiera. Más adelante en sus

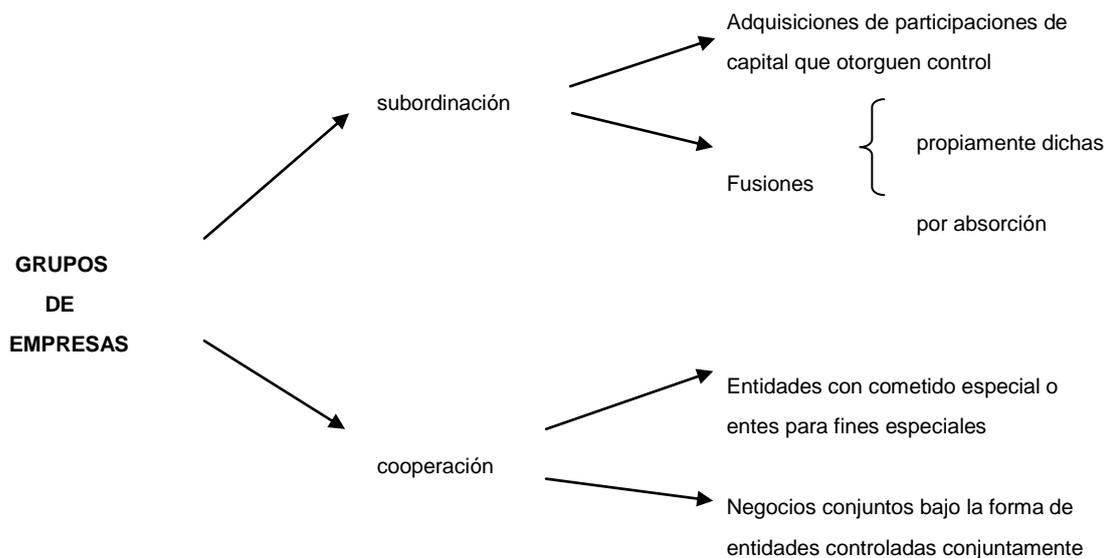
párrafos 5 y 6 manifiesta que pueden estructurarse de diferentes formas por motivos legales, fiscales o de otro tipo, dando lugar, entre otras, a una relación controladora-subsidiaria.

La diversidad de objetivos tecnológicos y financieros genera concentraciones de tipo vertical u horizontal que pueden impulsar a las empresas a agruparse y nos permite desde la perspectiva contable adoptar las clasificaciones planteadas por la administración. Es por ello que reiteramos nuestra propuesta realizada en un trabajo anterior<sup>2</sup> y proponemos una clasificación en función de los fines que se persiguen al ejercer el control sobre el grupo, los cuales podrían ser:

- ▶ *Subordinación*: el objetivo es someter a una dirección unificada al ente combinado y es una de las entidades quien fija unilateralmente las políticas económicas, financieras y operativas.
- ▶ *Cooperación*: el objetivo es el ordenamiento de determinadas actividades de varias empresas y la fijación de las políticas económicas, financieras y operativas del ente combinado se realiza de común acuerdo por las empresas que lo conforman.

En el Esquema I se resume la clasificación de los agrupamientos de empresas de acuerdo al fin perseguido al ejercer el control sobre el grupo.

**ESQUEMA I:** Clasificación de las Grupos de Empresas en función del fin perseguido en el ejercicio del control del ente combinado



Las entidades con cometido especial o entes para fines especiales (*special purpose entities*) son creadas para alcanzar objetivos concretos y perfectamente definidos con anterioridad, estableciéndose en el acuerdo que les da origen pautas estrictas para su gobierno. En este sentido la capacidad en la toma de decisiones de los socios,

<sup>2</sup> Idem Nota 57



inversores, dueños o similares se encuentra limitado o en algunos casos es inexistente, pues las decisiones en su mayoría o totalidad son predeterminadas y establecidas al momento de su conformación. Estas entidades generalmente se utilizan para alcanzar un objetivo o para ocuparse de una única actividad.

## **8. EL POSIBLE ROL DE LOS GRUPOS EMPRESARIOS EN EL PROCESO DE REGULACIÓN CONTABLE**

Al relacionar el planteo de Tua Pereda (1991) con nuestro análisis económico y administrativo de los grupos empresarios advertimos que juegan un rol muy importante en el proceso de generación de la normativa a aplicar, pues ellas tienen como objetivo el logro de la uniformidad en la información a preparar y ser expuesta. La delimitación del ente o entidad informante determina la información a presentar y la normativa uniforme o estandariza su contenido.

El proceso de regulación contable es analizado desde cuatro teorías que brindan diferentes enfoques para su entendimiento, las cuales exponemos a continuación:

### Teoría de la difusión de la innovación:

Los sostenedores de esta teoría tratan de establecer características de las normas que facilitarán o entorpecerán su implementación. La adopción de una innovación no solo se basa en un análisis racional de los beneficios económicos esperados, existen otras variables sobre el comportamiento que influyen de manera significativa, como ser: la dificultad que puede presentarse en el entendimiento de la normativa y su consecuente implementación, la comunicación a terceros, los valores que tenga el administrador de la unidad económica, el tamaño de la misma, es decir, aquellas de mayor dimensión resultan más proclives a adoptar cambios dado que, los dueños no recaen sobre la misma persona que administra a la entidad, a diferencia de las de menor tamaño, las cuales suelen mostrar características más conservadoras.

Otra manera de interpretar esta teoría es a través del análisis de los atributos que la misma presenta, siendo éstos de carácter económicos, las ventajas económicas y la comparabilidad con los valores, y de carácter no económico, comunicación y complejidad y la implantación parcial. Estos atributos no responden a una misma jerarquía al momento de ejercer influencia sobre la adopción de una decisión de cambio, los mismos tienen una menor o mayor importancia dependiendo del tipo de innovación a adoptar sin dejar de contemplar el momento socioeconómico que esté atravesando la entidad.

### Teoría de la personalidad contable:

Quienes se han preocupado por difundir esta teoría, han marcado el objetivo de la misma en encontrar rasgos fundamentales que predisponen o no a la unidad económica a la adopción de cambios, independientemente de cuál fuese la innovación propuesta.

Cada entidad presenta diferentes posturas ante las situaciones de la realidad que les toque atravesar por lo que, la personalidad de la empresa es la que va a influir sobre las decisiones a tomar.

En este aspecto la teoría coincide con lo planteado por la teoría anterior, es decir, establece que, aquellas entidades de mayor dimensión presentan una mayor predisposición para la rápida adopción de cambios contrariamente a aquellas cuyo tamaño resulta más pequeño. Ciertos indicadores que fundamentan esta distinción pueden ser observados claramente a través del mayor grado de sofisticación que presentan los sistemas utilizados por las empresas de tamaño más considerable, lo cual



se ve reflejado en la calidad de la información contable a mostrar dadas las exigencias a las que tienen que responder ante las entidades de control a las cuales se encuentran sujetas y las consecuentes auditorías a las que se encuentran expuestas de manera permanente. La realidad de las empresas de menor tamaño es muy diferente ya que, las mismas presentan a menudo una dependencia económica de importancia por lo que, también se encuentran ante la necesidad de brindar información de alta calidad para poder acceder rápidamente al financiamiento que están solicitando pero, para estas entidades, la obtención de dicha información resulta tener un costo adicional y de destacada importancia dado que no disponen de ella fácilmente y mucho menos de manera frecuente, es decir, es información que debe ser preparada exclusivamente para determinada finalidad. Otro claro indicador de esta distinción es respecto al desmembramiento que existe en cuanto a los dueños y administradores en una empresa de dimensión significativa en comparación a aquellas entidades de menor tamaño en las cuales ambas figuras, generalmente, se encuentran unificadas en una misma persona.

Este es el punto de vista utilizado por los sostenedores de esta teoría, cuanto mayor sea la dimensión de la empresa, la personalidad es más proclive a la adopción de cambios.

Estas dos teorías de características sociológicas no son excluyentes, sino complementarias ya que, la "teoría de la difusión de la innovación" muestra un enfoque desde la perspectiva de la innovación a realizar basada en los atributos que muestre la normativa a ser aplicada y, la "teoría de la personalidad contable" gira entorno a la predisposición existente en la entidad para la aceptación o no de dicha innovación.

La predisposición o no a la adopción rápida de cambios y a la aceptación de los mismos en una entidad, analizada por Tua Pereda para la adopción de normas es extensible a otros tipos de análisis y es un factor determinante del desarrollo y permanencia del ente en un contexto tan cambiante y vertiginoso como el que hoy soportan nuestros grupos. La personalidad contable de la entidad o su actitud o postura frente a diferentes situaciones diarias influye en las decisiones a tomar y la magnitud de los entes condiciona en la mayoría de los casos la posibilidad o no de adaptación a los cambios. Si transportamos estas consideraciones a los grupos de empresas que nos ocupan podemos decir que se desarrollan en un contexto en permanente cambio y de su capacidad de adaptación y respuesta inmediata a los mismos depende su permanencia. Generalmente los grupos de mayores dimensiones son más proclives a la implementación de los cambios.

#### Teoría de la alteración del beneficio contable y teoría del principio del interés del administrador:

Estas teorías no tienen como objetivo dejar sin efecto lo planteado por las teorías sociológicas, sino complementarlas desde el punto de vista económico ya que resulta verdadero que los atributos de las normativas inciden en la aceptación o rechazo de las mismas y que, los rasgos de la entidad influirán en la adopción o no de un cambio. Este planteo no resulta suficiente para fundamentar el rechazo o no de una norma, lo cual si encuentra su soporte mediante la explicación complementaria que brindan estas teorías.

Quienes difunden esta postura plantean que el resultado no es un monto dado, obtenido por la simple aplicación de las normas concretas, sino por el contrario, la gerencia empresarial escoge las alternativas más adecuadas para obtener el beneficio contable deseado, es decir, el administrador aprovecha los resquicios de la normativa para el logro de sus objetivos. Consecuentemente, las normas terminan convirtiéndose en una herramienta para el administrador de la unidad económica, dado que acude a ellas como medio para conseguir sus objetivos. La alteración del beneficio contable que se produzca dependerá del impacto que tenga la realidad económica que debe mostrar en su propia economía manteniendo siempre la coherencia entre los diferentes ejercicios y, siendo a



su vez, congruentes respecto al sector en el cual se encuentra inmersa la empresa, sabemos que la información será dirigida hacia los acreedores y los accionistas por lo que, las cifras serán ajustadas en base a las necesidades que se manifiesten, obviamente que esto no puede ser utilizado de manera desmedida, sino solo utilizando las diversas opciones que brinda la regulación que corresponda ser aplicada. En base a cómo utilice el administrador las diversas alternativas brindadas por las normas, dependerá la cantidad de fondos que logre obtener y, consecuentemente, el correspondiente posicionamiento que alcance en el mercado.

En realidad se parte de conceptos básicos ya conocidos por todos, principalmente, en cuanto a la definición amplia de organización. Existe una convención para considerar a la misma como un sistema racional con objetivos y metas establecidas por los miembros que forman parte de ella por lo que, surgirán necesidades para poder cumplir con los fines fijados, consecuentemente, las unidades económicas comienzan a desenvolverse con vida propia, independientemente de quienes la conformen, naciendo así una interacción con el contexto. Para que el ente pueda lograr sus objetivos debe responder, en primera instancia, a la satisfacción de las necesidades básicas: la obtención de recursos, ya sean éstos de carácter materiales o bien, humanos. Poder cubrir estas necesidades conduce a la organización a acudir a la financiación, propia o ajena, es decir, la obtención del patrimonio del ente.

Lo planteado hasta aquí permite entender la diversidad de procesos de aspecto sociológicos, económicos y políticos que constituyen el desarrollo de la organización, reflejando una constante interacción con el medio en el cual se encuentra inserta, lo cual provoca cambios de manera permanente e inevitables, de lo contrario no podría seguir actuando en el mercado correspondiente a su actividad.

La realidad actual en la cual deben actuar las diferentes unidades económicas implica que, todas aquellas que no posean la capacidad de la adecuación a los cambios quedará fuera del mercado, por lo tanto, reviste un factor de suma importancia, dentro de la organización, la eficiencia administrativa, lo cual implicaría a quienes estén a cargo de dicho sector dentro de la entidad, el estudio dedicado y detallado a las posibles reacciones que pueden presentarse en el plantel de empleados para poder trabajar sobre cualquier tipo de adversidad que pudiese surgir.

La "clave" del éxito de las organizaciones de este nuevo siglo se encuentra acentuada en la predisposición que posean las mismas para poder adaptarse a los cambios. No debe dejarse de destacar que la actividad económica que se desarrolla en el presente sigue un lineamiento de uniones de esfuerzos, para lograr disminuir las debilidades más notorias y poder potenciar al máximo los puntos fuertes de cada entidad, quienes no reúnan la capacidad de adopción de cambios, lamentablemente, quedará excluida del sistema.

En este caso vuelve a caracterizarse a la empresa con elementos similares a los ya expuestos en el trabajo pero agregando un fuerte condicionamiento del contexto y poniendo énfasis en la actividad del administrador como hacedor permanente de la tarea de conducir a la organización para su desarrollo, adaptándose permanentemente a los cambios.

Claramente puede observarse que estas teorías constituyen dos grandes bloques perfectamente bien diferenciados; las dos primeras poseen un carácter estrictamente sociológico mientras que, las dos restantes, presentan características gerenciales de la empresa. No obstante podemos extraer algunos elementos que aunque expresados de diferentes formas, son comunes:

- Los grupos se desarrollan en un contexto en permanente cambio.



- La permanencia de los mismos depende de su capacidad de adaptación y respuesta inmediata a dichos cambios.
- La administración juega un rol fundamental en la conducción del grupo inmerso en ese contexto de cambios.

A partir de lo expuesto y completando nuestra caracterización de "grupo de empresas" es que incorporamos un nuevo elemento: "Están inmersos en un contexto en permanente cambio".

## 9. LOS GRUPOS DE EMPRESAS EN NUESTRO PAIS

La concentración empresaria en nuestro país es un aspecto que no ha llamado la atención en las investigaciones del área contable y con respecto a otras disciplinas encontramos un comportamiento similar. Con el objetivo de conocer la cantidad de grupos de empresas que hay en nuestro país, realizamos la primera etapa de un estudio exploratorio. Nuestro punto de partida fue la identificación de las empresas que se encontraban autorizadas y registradas ante la Comisión Nacional de Valores (CNV)

En julio de 2007 realizamos un análisis a través de la página<sup>3</sup> de la CNV y mediante la herramienta *autopista de información financiera* e identificamos las empresas y sus estados contables anuales publicados. A los fines de nuestro estudio no consideramos el hecho de que las empresas a la fecha del relevamiento se encontraran cotizando sus títulos valores, pues nuestro interés era detectar los grupos empresarios.

La lectura y análisis de los estados contables de las empresas relevadas, en particular su información complementaria, nos permitió acceder a los estados contables consolidados, evidencia de la existencia de un grupo empresario con fines de subordinación. Debido a que esta primera etapa era la identificación de los grupos en nuestro país, no hemos analizado otros tipos de relaciones interempresarias tales como vinculación, cooperación o coordinación; aspectos que serán analizados en la etapa siguiente de nuestra investigación.

En el relevamiento realizado hemos descartado a las entidades financieras y aseguradoras, pues de cara a estudios posteriores las particularidades de la normativa contable que utilizan, imposibilitará la comparación de los resultados con las otras empresas analizadas. De esta forma nuestra muestra de estudio quedó integrada por 171 empresas.

La lectura y análisis de los últimos estados publicados por las empresas seleccionadas evidenció que 64 empresas no publicaban estados contables consolidados y por lo tanto la existencia de 107 que sí los publican, lo que representa el 62,57 % de las empresas analizadas.

La interpretación de estos resultados muestra la existencia de 107 grupos empresarios donde la empresa controlante se encuentra autorizada y registrada ante la CNV, aún cuando a la fecha del relevamiento no se encontrara cotizando sus títulos valores. De esta forma podemos considerar que estos grupos empresarios, en principio, son con fines de subordinación: relación controlante-controlada. Decimos que en principio pues una limitación a nuestro estudio fue no haber analizado otro tipo de relaciones interempresas que nos permitiera identificar grupos empresarios con fines de coordinación (influencia significativa) o con fines de cooperación (control conjunto, entes para fines especiales).

Las etapas siguientes de nuestro análisis de los estados contables publicados comprende

---

<sup>3</sup> [www.cnv.gov.ar](http://www.cnv.gov.ar)



la identificación de otros tipos de grupos empresarios, la afinidad o no en la actividad realizada por las empresas integrantes de los grupos empresarios para detectar grupos de integración vertical, horizontal o conglomerados; y si las controlantes identificadas en esta primera etapa son integrantes de grupos internacionales.

## 10. REFLEXIONES FINALES

La revisión de las teorías económicas (costos de transacción, agencia y cooperación empresarial) nos permitieron caracterizar a los grupos de empresas. La administración, utilizando otra terminología nos confirmó en términos generales dicha caracterización haciendo mayor hincapié en algunos aspectos, principalmente los que tienen que ver con la gerencia y menor hincapié en otros, los que tienen que ver con cuestiones estrictamente económicas. Las teorías expuestas por Tua Pereda sobre el rol de la unidad económica en el proceso de regulación contable nos ayudaron a entender la importancia que tiene el contexto en el desarrollo, crecimiento y permanencia de las empresas y de los grupos empresarios y el rol de los mismos en el proceso de regulación contable.

A partir de lo expuesto podemos caracterizar a los grupos de empresas a partir de los siguientes elementos:

- Existencia de relaciones contractuales
- Tenencia de activos específicos
- Estructura para la toma de decisiones (existencia de decisiones estratégicas)
- Generación de incentivos para alinear conductas diferentes
- Asimetría de información
- Oportunismo
- Inmerso en un contexto en permanente cambio

Desde la perspectiva contable adoptamos las clasificaciones planteadas por la administración y reiteramos nuestra propuesta realizada en un trabajo anterior<sup>4</sup> proponiendo una clasificación en función de los fines que se persiguen al ejercer el control sobre el grupo, los cuales podrían ser, de subordinación o de cooperación.

El análisis de las distintas teorías para la delimitación de la entidad contable nos permite afirmar que los grupos de empresas constituyen un sujeto contable o entidad encargada de brindar información contable pero que ello no implica que tal entidad deba tener una personería jurídica independiente.

Por su parte, la revisión de las teorías para la preparación de información contable consolidada nos permite identificar dos planteos diferentes, el de la entidad y el del propietario y la revisión de la normativa de distintos países en este aspecto demuestra la adopción de una u otra teoría y en consecuencia pone de manifiesto una gran disparidad en los objetivos de la información contable consolidada según la norma analizada.

Los enfoques teóricos mencionados en el párrafo anterior producen consecuencias sobre

---

<sup>4</sup> Idem Nota 57



la elaboración de la información contable consolidada y en la medición de la inversión en los estados contables individuales de los accionistas mayoritarios y minoritarios del grupo.

Con el objetivo de conocer la cantidad de grupos de empresas que hay en nuestro país, realizamos la primera etapa de un estudio exploratorio. Nuestro punto de partida fue la identificación de las empresas que se encontraban autorizadas y registradas ante la Comisión Nacional de Valores (CNV)

La interpretación de los resultados muestra la existencia de 107 grupos empresarios donde la empresa controlante se encuentra autorizada y registrada ante la CNV, aún cuando a la fecha del relevamiento no se encontrara cotizando sus títulos valores. De esta forma podemos considerar que estos grupos empresarios, en principio, son con fines de subordinación: relación controlante-controlada. Decimos que en principio pues una limitación a nuestro estudio fue no haber analizado otro tipo de relaciones interempresas que nos permitiera identificar grupos empresarios con otros fines y que forma parte de la segunda etapa del trabajo.

## 11. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA)
  - *Accounting Principles Board Opinion N° 16 (1970): Business Combination*
- ANSOFF, I. (1976): *La estrategia de la empresa*; Barcelona; Ediciones Universidad de Navarra.
- DAHSE, F (1979): "Los grupos económicos y el Proceso de Concentración de Capitales", Editorial Aconcagua, Santiago de Chile.
- FERNANDEZ, F. y otros (2006): "Los fundamentos económicos de la teoría de la entidad en la información contable consolidada", XXVII Jornadas Universitarias de Contabilidad, Paraná.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB, 2001)
  - *Norma Internacional de Contabilidad N° 22 (1983, revisada en 1998): Combinaciones de Negocios*
  - *Norma Internacional de Información Financiera Contabilidad N° 3 (2003): Combinaciones de Negocios*
  - *Exposure Draft N° 3: Business Combination*
- MARCOLINI, S., VERON, C. (2007): "La hipótesis del sujeto o entidad contable en la información contable consolidada", II Jornadas Universitarias Internacionales de Contabilidad, Asunción del Paraguay.
- REGENT, J. (2006): "Hacer empresa: una labor ardua", *Revista de Antiguos Alumnos del IEEM*, Año IX, Nro. 2, Uruguay.
- SANFUENTE, A. (1984): "Los grupos económicos: control y políticas", *Colección de Estudios Cieplan*, Nro. 15, Santiago de Chile.
- TUA PEREDA, J. (1991): "Principios y normas de contabilidad", Instituto de Planificaciones Contables, España.