



UNIVERSIDAD PANAMERICANA
CAMPUS GUADALAJARA

LA FUSIÓN DE SOCIEDADES MERCANTILES COMO
ALTERNATIVA DE NEGOCIO.

MARCO CÉSAR PÁEZ ESPINOZA

Tesis presentada para optar por el título de Licenciado en
Derecho con Reconocimiento de Validez
Oficial de Estudios de la SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA,
según acuerdo número 86809 con fecha 13-VIII-86.

Zapopan, Jal., Enero de 2004.



54400

CLASIF: TE DER 2004 PAE

ADQUIS: 54400 et 1

FECHA: 06/08/04

DONATIVO DE _____

\$ _____ 112p.

1. Sociedades mercantiles
2. Fusión ^{de} mercantiles
3. Empresas
4. Globalización ^{de}
5. Fusiones

500 Tesis (Licenciado en Derecho) Universidad
Panamericana Campus Candelajara

Incluye diskette



UNIVERSIDAD PANAMERICANA
CAMPUS GUADALAJARA

**LA FUSIÓN DE SOCIEDADES MERCANTILES COMO
ALTERNATIVA DE NEGOCIO.**

MARCO CÉSAR PÁEZ ESPINOZA

**Tesis presentada para optar por el título de Licenciado en
Derecho con Reconocimiento de Validez
Oficial de Estudios de la SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA,
según acuerdo número 86809 con fecha 13-VIII-86.**

Zapopan, Jal., Enero de 2004.



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

CAMPUS GUADALAJARA

ESCUELA DE DERECHO

DICTAMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

C. MARCO CÉSAR PÁEZ ESPINOZA
Presente

En mi calidad de Presidente de la Comisión de Exámenes Profesionales y después de haber analizado el trabajo de titulación en la opción TESIS titulado: **LA FUSIÓN DE SOCIEDADES MERCANTILES COMO ALTERNATIVA DE NEGOCIO**. Presentado por usted, le manifiesto que reúne los requisitos que obligan los reglamentos para ser presentado ante el H. Jurado del Examen Profesional, por lo que deberá entregar ocho ejemplares como parte de su expediente al solicitar el examen.

Atentamente

EL PRESIDENTE DE LA COMISIÓN


LIC. ALBERTO JOSÉ ALARCÓN MENCHACA

Guadalajara, Jalisco, febrero 24 del 2003.

UNIVERSIDAD PANAMERICANA
ESCUELA DE DERECHO
LIC. ALBERTO ALARCÓN MENCHACA
P R E S E N T E

Estimado licenciado Alarcón:

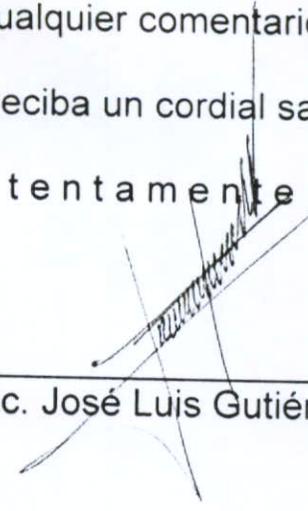
Sirva la presente para informar que el señor **Marco César Paez Espinoza**, ha terminado su trabajo de tesis necesario para continuar con el trámite de titulación en la escuela que Usted representa.

El trabajo fue denominado "**LA FUSIÓN DE SOCIEDADES MERCANTILES COMO ALTERNATIVA DE NEGOCIO**", concluyendo con los requisitos de fondo indispensables en este tipo de trabajos.

Sin más por el momento, quedo de Usted a sus órdenes para cualquier comentario al respecto.

Reciba un cordial saludo.

Atentamente



Lic. José Luis Gutiérrez Rentería

UNIVERSIDAD PANAMERICANA
SEDE GUADALAJARA

ESCUELA DE DERECHO

LA FUSIÓN DE SOCIEDADES MERCANTILES
COMO ALTERNATIVA DE NEGOCIO

MARCO CÉSAR PÁEZ ESPINOZA

Tesis presentada para optar por el título de
Licenciado en Derecho con Reconocimiento y
Validez Oficial de Estudios de la SECRETARÍA
DE EDUCACIÓN PÚBLICA, según acuerdo número
86809 con fecha 13-VIII-86.

Zapopan, Jalisco, 14 de Enero de 2004.

A mi padre Dios por su eterno Amor.

A mis padres por su cariño y
apoyo en todo momento.

A Elías y Sergio por su
amistad incondicional.

A Lupita, Amparito,
Blanquita, Chelito, mis
coordinadores y maestros,
mi gratitud, respeto y
cariño.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO I	
ALTERNATIVAS DE NEGOCIOS ANTE LA GLOBALIZACIÓN	10
A. Política y entorno empresarial	12
B. Métodos alternativos de penetración de mercados	16
C. Perspectivas de la penetración de mercados internacionales	22
CAPÍTULO II	
SOCIEDAD ANÓNIMA	26
A. La sociedad anónima y sus Generalidades	26
B. Definición legal de sociedad anónima	29
C. Asambleas de accionistas	31
C.1. Naturaleza de la asamblea	32
C.2. Tipos de asambleas	33
C.3. Convocatoria	36

CAPÍTULO III

ASPECTOS GENERALES DE LA FUSIÓN DE SOCIEDADES MERCANTILES	39
A. Breve marco conceptual	40
B. Características y elementos generales de la fusión	43

CAPÍTULO IV

FUSIÓN DE SOCIEDADES MERCANTILES	52
A. Marco general de la fusión de sociedades	52
B. Concepto de fusión	53
B.1 Clases de fusión	54
B.2 Fusión por integración o pura	55
B.3 Fusión por incorporación o absorción	60
B.4 Métodos de fusión.	63

CAPÍTULO V

EFFECTOS DE LA FUSIÓN	65
A. Naturaleza jurídica de la fusión	65
B. Efectos de la fusión	66
B.1. Efectos con relación a la sociedad	67
B.1.1. Transmisión de las relaciones	72
B.1.2. Creación de una nueva sociedad o aumento de capital	75
B.1.3. Cambio de títulos	77
B.2. Efectos frente a los socios	79
B.2.1. Derechos de los socios	79
B.2.1.1. Derechos patrimoniales	80
B.2.1.2. Derechos de consecución	81
B.3. Efectos frente a los acreedores	81
B.3.1. Garantía de publicidad	82
B.3.2. Derecho de oposición	83
C. Formas de fusión	85
D. Otros efectos de la fusión	89
CONCLUSIONES	105
PROPUESTA	108
BIBLIOGRAFÍA	110

INTRODUCCIÓN

El camino hacia la globalización de las economías de los Estados obliga a las organizaciones y a las empresas a competir contra verdaderos gigantes a los que sólo en bloque o grupo es posible quitarles un poco de su mercado.

Desde hace ya varios años, pero sobre todo en la última década, es evidente que empresas de energía, bancos, automotrices, industriales, de alimentos, etcétera, han recurrido a la fusión como casi la única alternativa de supervivencia y de crecimiento importante en un mundo globalizado.

Las ventajas y desventajas, si bien obvias al principio, que los procesos de fusión de empresas revisten para quienes nos desempeñamos en el ámbito de la consultoría, hacen necesario su estudio por medio de una tesis profesional.

A lo largo del trabajo que aquí se inicia se analizarán, por supuesto, los aspectos que desde el punto de vista del derecho mercantil en México es necesario que dos entidades económicas satisfagan para fusionarse.

Sin embargo, y para no desentonar con el marco global donde se desenvuelve la economía, algunos factores atractivos que implica la fusión como la oportunidad de nuevos mercados, de eficiencia operativa, de eficiencia administrativa y financiera, entre otros, serán analizados a fondo.

En el transcurso de la tesis se dará respuesta a los siguientes cuestionamientos: ¿Qué ventajas jurídicas reviste la fusión de sociedades en la actualidad? Y ¿qué elementos jurídicos es necesario satisfacer por parte de las empresas para proceder a su fusión?

Es una necesidad imperiosa estar al tanto de diferentes alternativas de acción para los sujetos del comercio en un mundo tan competitivo como el de hoy. Esta información resulta un recurso que no sólo beneficia a alguien en lo personal, sino a la imagen y eficiencia operativa de la empresa para la que se presta un servicio.

En el caso de la fusión de sociedades las empresas involucradas deben tener presentes diversos factores de orden jurídico, de tal modo que la operación les reditúe beneficios legales y financieros.

Se deben tomar decisiones como quién será fusionante y quién fusionada, o sea, en otras palabras, qué nombre comercial pervivirá; qué estructura organizacional habrá de permanecer; qué productos habrán de manejarse; qué mercados habrán de mantenerse, así como qué nuevas expectativas u oportunidades se presentan a partir de la fusión.

El tema ha ganado trascendencia a partir de la importancia que en la actualidad ha adquirido el mecanismo de la fusión de sociedades como una alternativa de crecimiento y de eficiencia operativa para las empresas.

En este trabajo se aplicó el método deductivo. Este método permite al investigador acceder a información particular de fuentes generales, tales como bibliografía especializada, asesores universitarios y abogados especialistas en la materia, a partir de cuya consulta se derivaron las conclusiones particulares de esta tesis.

Por otra parte, el método inductivo me permitió, a partir de mis experiencias en el ámbito de la fusión de sociedades, hacer generalizaciones con respecto a usos y costumbres jurídicas en la materia que permitan afirmaciones debidamente fundamentadas.

La elaboración de fichas bibliográficas me brindó la oportunidad de disponer de información teórica, que es imprescindible en un estudio de este tipo.

A través de esta investigación espero haber proporcionado información que permita analizar la figura de la fusión de sociedades mercantiles desde el punto de vista de su naturaleza y efectos en el marco jurídico nacional.

Para ello pretendo:

Destacar cómo en un mundo sin fronteras, en lo que se refiere a inversiones internacionales, la fusión se ha constituido hoy por hoy en una alternativa estratégica para crecer y penetrar los mercados internacionales.

Aun en el ámbito local y nacional, la fusión representa una alternativa muy importante de expansión de marcas y negocios.

Analizar los puntos de vista que en materia de fusión se plantean en el derecho mexicano, sus alcances y naturaleza jurídica.

Plantear los pasos que deben satisfacerse en México durante los procesos de fusión de sociedades mercantiles y los efectos que la misma produce en las partes.

CAPÍTULO I

ALTERNATIVAS DE NEGOCIOS ANTE LA GLOBALIZACIÓN

Considerando a la empresa como la organización de los factores de la producción que conjunta los elementos personales y reales requeridos para la producción de bienes y servicios, indispensables para la satisfacción de las necesidades de algunos sectores de la población, tenemos que la misma se encuentra sujeta a una serie de condicionamientos técnicos y económicos. Éstos determinarán su estructura jurídica necesaria para el desarrollo de sus actividades, principalmente si la empresa se encuentra constituida como una sociedad mercantil, a fin de estar preparada para responder a los requerimientos del mercado y en general a todos los elementos determinantes de su entorno.

Así, tenemos que las sociedades mercantiles, con el objeto de ajustarse a todas las condicionantes de su actividad, durante su vida jurídica se encuentran expuestas a la necesidad de unirse con otras sociedades para hacer empresas más fuertes, con una mayor capacidad técnica y financiera.

Lo anterior tendrá asimismo el propósito de especializar sus áreas productivas y hacerlas capaces de enfrentar mercados más competitivos, principalmente en épocas en las que la economía es más abierta, y estar preparadas ante el reto de participar dentro del mercado más grande del mundo, cuyas puertas abre el Tratado de Libre Comercio para América del Norte.

Hoy en día es necesario exigirnos una mentalidad global; así pues, considero que la fusión de sociedades mercantiles, según el sistema jurídico mexicano, no se da sólo para incrementar el patrimonio social; la fusión por lo general se dará en un entorno de negocios locales, nacionales o internacionales. Para ello se consideran no sólo las posibilidades de crecer, sino también las de penetrar un mercado específico, consolidarse en ese mercado o por lo menos mantenerse.

Además de la fusión, tal y como lo reconoce nuestra legislación mercantil, existen otras alternativas de penetración de mercados al alcance de las empresas mexicanas, que se ha considerado pertinente analizar, aunque sea de manera muy breve, en este capítulo. En capítulos posteriores de esta tesis, el tema de la fusión es abordado más a fondo.

A. POLÍTICA Y ENTORNO EMPRESARIAL

Al comenzar la llamada era industrial, es decir a partir del primer tercio del siglo XIX, se operó un cambio en las relaciones comerciales, que se profundizó luego de los acontecimientos políticos, económicos y sociales que siguieron a la Primera Guerra Mundial.

Tales cambios, impulsados por una nueva realidad, requerían respuestas originales, que definieron la construcción de un nuevo modelo de economía, ante lo cual los marcos jurídicos en las diferentes naciones no pudieron permanecer indiferentes.

Por el contrario, por necesidades de adaptación, nacieron institutos jurídicos, en busca de normar las conductas de los diferentes actores de la economía, originándose a su vez un nuevo "orden jurídico como instrumento del nuevo orden económico, primero y después, como instrumento para su mantenimiento".¹

¹ ROJO, Ángel, *El derecho económico*, Ed. Fernando Torres, Valencia, p. 202.

Los cambios producidos impulsaron un crecimiento notable de las empresas y sociedades comerciales y, en general, de las operaciones que significaban grandes inversiones de capital.

Ello, aunado a factores de competencia y lucha de predominio mercantil, originó lo que podría denominarse la revolución empresarial, en la búsqueda de un adecuado dimensionamiento para alcanzar mayor eficiencia, a través de diversas formas de vinculación y unión entre las empresas.

Hoy está de moda hablar de la reforma de la empresa. Es tema favorito en los libros, en los artículos de revistas, en la prensa; opinan los economistas, los sociólogos, los empresarios y los administradores; los juristas callan, salvo alguna honrosa excepción. Y callan precisamente aquellos que parecía que habían de hablar, es decir, los eminentes mercantilistas para quienes el derecho mercantil es cabalmente el derecho de la empresa.

Si pudiéramos hablar de características inherentes al hombre, aparte de su vocación social y su adaptabilidad, debemos mencionar su esencia emprendedora.

Desde el hombre primitivo vemos cómo el futuro es su aliciente para crear y mejorar, y ese espíritu de empresario es una de las cualidades más importantes que nos han permitido sobrevivir y sobresalir en condiciones muchas veces muy adversas.

Del empresario, persona individual, de quien procede la iniciativa emprendedora, y presente en la posición mercantil que en el sistema económico se le atribuye, las circunstancias y condiciones de su personalidad, todo ello propio de la fase del llamado capitalismo de pequeñas empresas, se pasaría en poco tiempo a esta época nuestra de grandes empresas y grupos.

Este fenómeno económico moderno, llamado de integración o concentración empresarial, se presenta en el mundo a través de fórmulas legales variadas que no resultan sencillas de acomodar en una clasificación que las incluya a todas.

Así pues vemos cómo esa iniciativa emprendedora materializada en el empresario de quien deviene la inversión privada, generadora de fuentes de trabajo, forma parte fundamental en el desarrollo económico y social de un país.

Aunque en su aventura de ser empresario se encuentra con un entorno que, lejos de alentarle, en ocasiones lo desanima al encontrarse con un sinfín de obstáculos.

Es tarea de los especialistas en derecho (abogados) el aminorar las cargas del empresario en cuanto a su entorno, que de por sí requieren de una tramitología y burocracia cansada.

Prueba de la íntima relación que existe entre el empresario y nosotros, consultores jurídicos, me permito enumerar de forma enunciativa más no limitativa distintas áreas relacionadas con el entorno empresarial: constitucional, civil, mercantil, bancaria, propiedad industrial, competencia económica, protección al consumidor, laboral, fiscal, finanzas, administración, contable, inversión extranjera, ecología, agraria, etcétera.

Es hora ya pues de darle al empresario las armas adecuadas para una protección patrimonial a todo nivel: personal, familiar y empresarial.

B. MÉTODOS ALTERNATIVOS DE PENETRACIÓN DE MERCADOS

Dentro de un entorno mundial que ha cambiado mucho, la internacionalización parece algo inevitable, si se pretende alcanzar unas prudentes metas de expansión empresarial. Pero debido también al cambio medioambiental, cada vez es mayor la importancia que se da a la forma de penetración y desarrollo del mercado empleada por las empresas en los mercados internacionales.

Una de las más importantes innovaciones en la esfera de los negocios y el subsiguiente desarrollo patrimonial ha sido el significativo crecimiento de variadas formas de alianzas estratégicas.

El número de éstas ha crecido de forma importante en los últimos años, debido al intento de las direcciones de las empresas por competir de manera ventajosa en el siempre difícil y cambiante mercado.

Las alianzas estratégicas unen a dos o más compañías en una actividad en particular con una estrategia común, en la que los involucrados comparten algunas de sus innovaciones o

investigaciones para obtener beneficios mutuos, sin renunciar a sus identidades individuales, y en ocasiones creando otra adicional, totalmente nueva.

El atractivo de las alianzas estratégicas se debe a razones competitivas, de costos, de mercados, de tecnología, de productos y de adquisiciones.

La implementación de alianzas provee de estructuras flexibles que permiten optimizar el crecimiento real y cualitativo de las empresas, al crearse para sí una estructura hecha a la medida de cada tipo de alianza, minimizando los riesgos y los costos en la búsqueda y consecución de metas estratégicas.

Hay una amplia gama de métodos para la penetración y desarrollo desde mercados a todo nivel, así como diversas alianzas estratégicas. Entre los más usados y conocidos en nuestro país cabe citar los siguientes:

Joint venture. Es la más común de las alianzas estratégicas; por ello este término se confunde con las alianzas estratégicas en general. Un *joint venture* es una

asociación de personas físicas o morales que acuerdan participar en un proyecto común, por lo general específico (*ad hoc*), para una utilidad común, combinando sus respectivos recursos, sin formar ni crear una corporación en sentido legal. El acuerdo establece una comunidad de intereses y un mutuo derecho de representación dentro del ámbito del proyecto, sobre el cual cada miembro ejerce un grado de control.

En cuanto a sus ventajas, involucra un mayor grado de compromiso y unión. Permite compartir y aprovechar las fortalezas del aliado. Produce economías de escala, que por lo general están destinadas a la producción y al mercado.

Entre sus desventajas se encuentra que implementar un *joint venture* suele ser problemático y consume demasiado tiempo. Los procedimientos operativos y los contratos tienen mayor grado de complejidad. Además puede ser dominada por el aliado más "fuerte". Existe la posibilidad de una vulnerabilidad en términos de costos y materias, y una competencia mayor. Puede darse el caso de que uno de los aliados detenga el crecimiento de sus fortalezas, por el grado de retraso de su otro aliado, y cree una excesiva dependencia perniciosa para el desarrollo total de la alianza.

Acuerdos en licencias. En esta modalidad la tecnología o fortalezas de una empresa son vendidas a otra, que por lo general paga un "adelanto" o cede un porcentaje de futuras ventas o regalías.

Entre las ventajas, está que se trata de un método eficiente, rápido y de bajo costo para acceder a un determinado mercado. Permite cierto control en la calidad y crecimiento del producto. Da posibilidades al licenciante de hacer pruebas de mercado sin el costo de desarrollar un producto (lo que sí podría ser una desventaja para el licenciatarío).

Sus desventajas: crea potenciales o nuevos competidores, junto con la posibilidad de pérdida de tecnología y *know-how* para el licenciante. No permite compartir los beneficios.

Acuerdos de distribución-marketing. Se refiere al uso del sistema de distribución y *marketing* de un aliado a largo término, para vender el producto de la otra compañía que carece de esas áreas estratégicas.

Sus ventajas: método de bajo costo para incrementar la penetración en el mercado; instrumento especialmente valioso para acceder a mercados foráneos.

Sus desventajas: puede crear dependencia económica de las partes. Propicia un limitado control de calidad.

Alianzas comprador-proveedor. Aunque se pudiera argumentar que cualquier relación comprador-proveedor es en sí una (informal) alianza, su orientación aquí es en una más cercana y bien desarrollada unión, por lo que es estratégica y a largo término.

Sus ventajas: es una forma de integración vertical; potenciales costos reducidos y mejora de calidad para los aliados. Interacción entre los aliados.

Sus desventajas: posible dependencia excesiva por alguno de los aliados. Posibilidad de futura competencia a través de una integración *back or forward*. Potencial pérdida de tecnología o convenios de confidencialidad.

Colaboración o investigación mutua. La más común de sus formas es el consorcio de investigación (*research*).

Esta alianza puede también incluir varias compañías, por medio de una planta que les manufacture un producto a todas.

Sus ventajas: es una forma eficiente de compartir investigaciones y habilidades aún entre competidores. Reduce los costos y aumenta la capacidad tecnológica o de habilidades que se comparten.

Sus desventajas: potencial pérdida de tecnología y convenios de confidencialidad. Inequidad en la calidad o en la investigación.

Exportación. Transferencia de bienes y/o servicios fuera de territorio nacional mediante métodos indirectos (intermediarios, compradores para la exportación, compañías comerciales, mediante otra empresa, etcétera) o directos (agentes, distribuidores, vendedores de exportación de la propia empresa, filiales de ventas, etcétera).

Franquicia. Contratos mediante los cuales el franquiciante dota al franquiciatario de un método para hacer negocio que incluye no sólo las marcas comerciales y los conocimientos técnicos especializados, sino también la exclusividad local, ayuda gestora y económica y publicidad conjunta. Se pagan unos cánones de gestión denominados regalías que resultan muy importantes en los servicios.

Fabricación por maquila/subcontratación internacional. Una compañía (el principal) de un país realiza un pedido, con especificaciones respecto a condiciones de venta y productos requeridos a una empresa de otro país. Normalmente el contrato se limitará a la producción, pues la comercialización correrá por cuenta del principal.

C. PERSPECTIVAS DE LA PENETRACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES

Al estudiar las formas de penetración y desarrollo de mercados internacionales se han seguido diversos métodos, que desde el punto de vista económico han resaltado las interrelaciones entre las variables de internacionalización, localización y propiedad; las perspectivas de las "etapas del desarrollo" nos invitan a

ponderar un acercamiento progresivo y evolutivo a los mercados extranjeros; mientras que la perspectiva en cuanto a la estrategia empresarial se centra en la toma de decisiones y en el papel de la planificación empresarial. Al reunir lo anterior se produce un equilibrio entre riesgo, control y motivación.

La globalización económica, ha traído consigo una dinámica empresarial novedosa, en donde las empresas, la tecnología y los gobiernos interactúan en el campo de la producción y la comercialización a escala mundial.

Ahora más que nunca, la cuestión de cómo penetrar y desarrollar mercados internacionales adquiere una importancia vital para obtener una ventaja competitiva en el ámbito internacional.

Por lo que toca al profesional del derecho, el conocimiento de estos aspectos ya que resulta indispensable en el actual ámbito de negocios en México y en el mundo.

Hay abundancia de obras sobre la internacionalización de los negocios y sobre las estrategias de competencia a escala mundial, en las que la actividad empresarial internacional y los

métodos de abastecimiento de los mercados internacionales se consideran actividades integradas o vinculadas.²

Todas las formas de hacer negocios pueden ser empleadas por las empresas mundiales o multinacionales, pero como parte de las asociaciones de empresas a escala mundial. Entre las estrategias se pueden encontrar la consecución de acuerdos de asociación con personas o sociedades de otros lugares del mundo para aprovechar sinergias, compartiendo una o más funciones, como puede ser la fabricación; participar en empresas mixtas con otras compañías para sacar rendimiento a sus funciones más fuertes que complementen las funciones débiles de la empresa; establecen una base de producción en el mercado interior del competidor para aprovechar la infraestructura de un proveedor, etcétera.³

En el caso de las medianas empresas que no ocupan posiciones dominantes, que es el caso de la mayoría de las empresas mexicanas, es menos probable que las operaciones de negocios internacionales conlleven unos sistemas empresariales integrados que estén planificados y gestionados de manera conjunta para conseguir objetivos establecidos a escala regional

² BUCKLEY, Peter, *La concentración en los mercados*, Trillas, México, 1991, p. 65.

³ VLHNE, Hartmuth, *Modelos de mercadeo internacional*, Mc Graw Hill, México, 1991, p. 265.

o internacional. Al contrario, lo más habitual será que las empresas operen mercado por mercado, empleando la flexibilidad de servicio al mercado como uno de los diversos medios posibles para obtener ventajas competitivas.

CAPÍTULO II

SOCIEDAD ANÓNIMA

En la fusión de sociedades la sociedad anónima cobra una importancia notable, debido a que este régimen jurídico de las personas morales es el más utilizado en nuestro país y el que más se fusiona. Por ello se ha considerado oportuno analizar en este segundo capítulo algunos elementos generales sobre la sociedad anónima reglamentada por nuestra *Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM)*.

A. LA SOCIEDAD ANÓNIMA Y SUS GENERALIDADES

La sociedad anónima (S.A.) representa una forma de organización permanente y estable, pues lo que le sucede a los socios no trasciende a la sociedad; ésta debe pues tener continuidad pese a contingencias de las personas que la integran.

Pero lo más interesante es que al mismo tiempo es una sociedad de responsabilidad limitada, por lo tanto los que tienen participación en ella no tienen el temor de las pérdidas ilimitadas que puedan comprometer su patrimonio.

No obstante, quebrantos como los sucedidos en diversas empresas de origen norteamericano que propiciaron una pérdida de patrimonio considerable entre sus inversionistas, parecen indicarnos mayor cautela. No podemos decir, por fortuna, que ésta sea la regla, es sólo la excepción.

La división del capital social en acciones es otra ventaja importante. De esta forma se permite que participen gran cantidad de accionistas (socios), ya que la pequeña cantidad que una acción representa está al alcance de cualquier persona, con las limitaciones que la misma *Ley General de Sociedades Mercantiles* establece, como derechos de preferencia, por citar alguno.

La sociedad anónima sin duda dio respuesta y apoyo a la situación comercial en los orígenes del capitalismo debido a que se dio impulso a la creación de empresas comerciales, para cuya fundación y funcionamiento se requerían capital y la limitación de la responsabilidad de los socios a la cuantía de sus aportaciones.

Es muy interesante lo que refiere la *LGSM* en su artículo 90, y es que existen dos maneras de constituir las sociedades anónimas: la comparecencia ante notario público y la suscripción pública. En la doctrina se les denomina simultánea y sucesiva respectivamente.

No se debe confundir el contrato social con los estatutos, ya que para esta materia son sinónimos, por lo tanto se mencionarán los requisitos para crear los estatutos.

Para la constitución de una S.A., la *Ley General de Sociedades Mercantiles* establece los requisitos legales que deben cumplirse; éstos son claros y precisos. Existen diversos requisitos comunes para todas las sociedades y otros específicos para la anónima, mismos que se localizan a lo largo de la citada ley.

Por lo tanto, este segundo capítulo se basa únicamente en las generalidades de la sociedad anónima (S.A.)

B. DEFINICIÓN LEGAL DE SOCIEDAD ANÓNIMA

La *Ley General de Sociedades Mercantiles* en su artículo 87, define a la S.A. como "aquella que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones".⁴

Joaquín Rodríguez Rodríguez señala que "esta definición está incompleta, ya que omite aspectos y datos que son indispensables para apreciar la auténtica fisonomía de la anónima".⁵ Por ello él la define de la siguiente manera: "Es una sociedad mercantil con denominación, de capital fundacional dividido en acciones, cuyos socios limitan su responsabilidad al pago de las mismas".⁶

Si analizamos el concepto esta definición quedará más clara aún: Menciona que es una sociedad mercantil, *sociedad* porque que se necesitan como mínimo dos personas. Esto se señala en la fracción I del artículo 89 de la *LGSM*, y *mercantil*

⁴ *Ley General de Sociedades Mercantiles*, ISEF, México, 2003.

⁵ RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín, *Curso de Derecho Mercantil*, Tomo I, 20ª. edición, Porrúa, México, 1991, p.77.

⁶ *Idem*.

toda vez que es la misma *LGSM* la que le reconoce ese carácter, de acuerdo a lo establecido en la fracción IV del artículo 1.

El artículo 88 de la *LGSM* señala que la denominación se formará libremente, pero será distinta de cualquier otra sociedad, y al emplearse deberá ir seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de su abreviatura "S.A."

Algunos tratadistas consideran respecto que el nombre de la sociedad deberá ir relacionado con la actividad de la empresa, pero en la práctica no sucede así, sino que aparte de relacionarlo con la actividad, dicha denominación se forma muchas veces por la creatividad del solicitante o por exclusión, toda vez que al solicitar el nombre se plantean de tres a cinco opciones, otorgándose la que no esté ocupada.

Es de *capital*, porque lo trascendental es lo que cada socio aporta y no sus características personales. Y para su mejor control el capital social estará dividido en acciones, y cada socio deberá tener por lo menos una acción.

C. ASAMBLEAS DE ACCIONISTAS

La asamblea general de accionistas es el órgano supremo de la sociedad y podrá acordar y ratificar todos los actos y operaciones de ésta y sus resoluciones serán cumplidas por la persona que ella misma designe o, por falta de designación, por el consejo de administración o el administrador, de acuerdo a la *Ley General de Sociedades Mercantiles* en su artículo 178.

García Rendón define claramente la declaración de la asamblea: "órgano supremo de la sociedad". Debe interpretarse en el sentido de que por jerarquía, goza de mayores atribuciones que los demás órganos sociales (administrador, gerentes, comisarios), y no en el sentido de que es un órgano omnímodo pues sus facultades encuentran su límite en los derechos de los socios y de terceros, así como disposiciones del orden público y las buenas costumbres.⁷

⁷ GARCÍA RENDÓN, Manuel, *Sociedades Mercantiles* Ed. Harla, México 1993 p. 357

Asimismo el artículo 158 fracción IV de la *LGSM*, al hablar de la responsabilidad solidaria de los administradores para con la sociedad, señala que ésta se dará cuando no den el exacto cumplimiento de los acuerdos de las asambleas de accionistas.

C.1. Naturaleza de la asamblea

La función específica del órgano transitorio según García Rendón es que cada accionista declare su voluntad para que, sumada a la voluntad de todos o de la mayoría de los demás socios, se conforme la llamada voluntad pública.⁸

En conclusión se puede definir a la asamblea como el conjunto de accionistas legalmente convocados y transitoriamente reunidos para formar y expresar la llamada "voluntad colectiva" de la sociedad, en la resolución de los asuntos que les tiene encomendados la ley o el contrato social.

⁸ *Ibidem*, p. 358

C.2. Tipos de asambleas

Según García Rendón, las asambleas que se realizan en una S.A. se dividen en tres diferentes clases. Las primeras son las asambleas generales, que a su vez se clasifican en ordinarias y extraordinarias. Son aquellas cuyos miembros asisten y votan, y su voto cuenta considerando la totalidad de las acciones en que se divide el capital social.⁹

El artículo 179 de la *LGSM* menciona que las asambleas generales son: ordinarias y extraordinarias.

Ambas se celebrarán en el domicilio social y sin este requisito serán nulas, salvo casos de fuerza mayor.

En los artículos 180 y 181 de la *LGSM*, se señalan los asuntos que se tratan en estas asambleas. Mientras, en los artículos 189 y 190 se establece el quórum que se debe reunir para que sean legalmente válidas.

⁹ *Ibidem*, p. 359 y 360

Asimismo se señala que las asambleas ordinarias se reúnen para tratar cualquier asunto que no esté previsto en el artículo 182 de la ley citada, mismo que se refiere a las asambleas extraordinarias.

Las asambleas ordinarias deberán reunirse por lo menos una vez al año y dentro de los cuatro meses que sigan a la clausura del ejercicio social y se ocuparán, además, de los asuntos incluidos en el orden del día: discutir, aprobar o modificar el informe de los administradores a que se refiere el enunciado general del artículo 172, tomando en cuenta el informe de los comisarios, y tomar las medidas que juzgue oportunas; en su caso, nombrar al administrador o consejo de administración y a los comisarios; determinar los emolumentos correspondientes a los administradores y comisarios, cuando no hayan sido fijados en los estatutos.

Para que se considere legalmente reunida la asamblea ordinaria, deberá estar representada, por lo menos, la mitad del capital social, y las resoluciones sólo serán válidas cuando se tomen por la mayoría de votos de los presentes.

El artículo 182 de la *LGSM* define lo que son las asambleas extraordinarias, mismas que tratan los siguientes asuntos: prórroga de la duración de la sociedad; disolución anticipada de la sociedad; aumento o reducción del capital social; cambio de objeto de la sociedad; cambio de nacionalidad de la sociedad; transformación de la sociedad; *fusión con otra sociedad*; emisión de acciones privilegiadas; amortización por la sociedad de sus propias acciones y emisión de acciones de goce; emisión de bonos; cualquier otra modificación del contrato social, y los demás asuntos para los que la ley o el contrato social exija un quórum especial. Algo muy importante es que estas asambleas podrán reunirse en cualquier momento.

Para que se considere legalmente reunida la asamblea extraordinaria, deberá estar presente setenta y cinco por ciento del capital social y las resoluciones se tomarán por el voto de las acciones que representen la mitad del capital social.

La segunda clasificación de asambleas son las especiales, que se integran con una categoría especial de accionistas. Se deben celebrar en el domicilio de la sociedad, y su constitución y funcionamiento se rigen por las normas comunes

de todas las asambleas, en cuanto al domicilio donde se celebrarán y en lo que trata de su convocatoria, y por las especiales de las asambleas extraordinarias, en lo que concierne al quórum de asistencia y votación.

La tercera clasificación la integran las asambleas mixtas. De hecho la asamblea constitutiva se podría denominar como mixta, ya que en la misma asamblea constitutiva se deben nombrar administradores y comisarios, y eso corresponde a la asamblea general ordinaria; los restantes por efectos económicos y patrimoniales le competen a las asambleas extraordinarias.

C.3. Convocatoria

Ya estudiamos a la asamblea en su generalidad y vimos que se reúne con el fin de tomar acuerdos que le competen, y cada vez que dicha asamblea se reúna se debe citar a todos los accionistas mediante aviso estableciendo lugar, fecha y motivo de la reunión, publicado en el o los medios de comunicación previstos por la *Ley General de Sociedades Mercantiles* y el contrato social. A dicha cita materializada en el aviso

publicado según lo establecido en la ley se le denomina convocatoria.

Los artículos 183, 184, 185 y 166 fracción VI de la *LGSM* señalan que corresponde al administrador o en su caso al consejo de administración la facultad de convocar a toda clase de asambleas cuando lo estimen pertinente. Los comisarios asimismo tienen la facultad de convocar a asambleas ordinarias o extraordinarias si así lo juzgan.

Los accionistas en ningún caso tienen derecho a convocar a la asamblea, pero sí pueden pedir por escrito a los administradores, comisarios o autoridad judicial que hagan la convocatoria. Este derecho de pedir que se convoque a una asamblea se puede realizar con el titular de una sola acción, en dos casos: cuando no se haya celebrado ninguna asamblea en dos ejercicios sociales y cuando las asambleas celebradas durante ese tiempo no se hayan ocupado en discutir, aprobar y modificar el informe de administración, nombrar administradores o comisarios, o determinar el emolumento de éstos.

Los artículos 186 y 187 de la *LGSM* señalan que deberá publicarse la convocatoria en un periódico oficial de la entidad del domicilio de la sociedad, o alguno de los periódicos de mayor circulación, con la anticipación que fijen los estatutos, y si éstos no la fijaran se hará quince días antes de la fecha señalada para la asamblea. La convocatoria de las asambleas deberá contener el orden del día y tendrá que ir firmada por quien la realice. El orden del día consiste en citar punto por punto de lo que se tratará en la asamblea.

CAPÍTULO III

ASPECTOS GENERALES DE LA FUSIÓN DE SOCIEDADES MERCANTILES

La necesidad de buscar medios de competitividad en el mercado es lo que da origen, principalmente, a la fusión de empresas; es decir, la competencia que surge en el mercado entre los oferentes de bienes y servicios obliga a los administradores a tomar decisiones sobre estrategias que transformen a sus empresas, con un crecimiento y fortalecimiento sanos para lograr ventajas competitivas. Por lo anterior se considera a la fusión como una buena alternativa de negocio.

Cuando dos o más empresas realizan operaciones en la misma rama o actividad comercial, dentro de un mismo ambiente mercantil y entorno social, y realizan operaciones conjuntas desde un punto de vista financiero se da el fenómeno de duplicidad de actividades. Por esto a través de los años se ha utilizado la fusión de empresas como una estrategia de crecimiento y optimización de recursos. Esto se hace con base en el concepto de la creación de la sinergia, es decir, el valor de la entidad resultante de la fusión de las empresas es superior al de las empresas que se fusionan si se tomaran por

separado. Se pueden señalar como objetivos principales de la fusión los siguientes:

- Incrementar los ingresos de las sociedades que se fusionan.
- Disminuir los costos de producción.
- Disminuir los costos de distribución.
- Que los intereses de capitales ajenos se reduzcan.
- Que la productividad de la empresa se incremente, redundando en un considerable aumento de utilidades, etc.

La fusión de sociedades es analizada dentro del ámbito jurídico nacional en la primera parte de este capítulo, para rescatarla posteriormente.

A. BREVE MARCO CONCEPTUAL

La mayoría de los autores de la materia han considerado a la fusión como la unión de dos o más empresas para formar una sola.¹⁰ Así, por ejemplo, se entiende por fusión la reunión de

¹⁰ RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín, *Derecho Bancario*, Porrúa, México, 2000.

dos o más sociedades hasta entonces distintas, de suerte que vengan a formar una sola sociedad.¹¹ También se expresa el concepto de fusión en la forma siguiente: consiste en la unión jurídica de varios organismos sociales, que se compenetran recíprocamente, dando lugar a que la pluralidad de organismos venga a ser sustituida por una sola organización jurídica.¹²

Otros autores, al definir la fusión, lo hacen tomando en cuenta determinada característica. En la fusión, se dice, hay siempre disolución de una sociedad al menos, pero falta, por lo general, la liquidación. La fusión es la transmisión del patrimonio entero de una sociedad a otra.¹³

Cuando se trata de sociedades cuyo capital se integra por acciones, es elemento esencial de la fusión la entrega de acciones que hace la sociedad nueva a los accionistas de las sociedades desaparecidas.¹⁴

¹¹ SALANDRA VITTORIO, *Società commerciali*, Tormo, Italia 1998, p. 271.

¹² BOLAS, Alfonso, *Sociedades mercantiles*, Claros, Madrid, 1996.

¹³ BELTRÁN, Emilio, *La fusión de sociedades*, De Palma, Buenos Aires, 1997.

¹⁴ LARGO, Gil Vita, *La fusión de sociedades mercantiles*, Claros, Madrid, 1992.

Naturalmente, debemos admitir como esencial para que se dé la fusión, la entrega de títulos o el reconocimiento de la parte social correspondiente, toda vez que si una sociedad aporta a otra su activo a cambio de un precio en metálico sólo se podrá hablar de cesión o venta, pero no de fusión.

Algunos, aun cuando no consideran esencial en la fusión la entrega de nuevos títulos, la señalan y se refieren a ella al decir que la fusión puede definirse como un negocio corporativo en virtud del cual se opera la sucesión universal de una sociedad en el patrimonio de otra o de varias sociedades que se extinguen; con la entrega normal, pero no esencial, de cuotas o acciones del ente que sucede a los socios de la sociedad que se extingue.

Otros autores, al definir la fusión, hacen resaltar como característica el hecho de que la fusión puede celebrarse entre sociedades que tengan o no la misma forma u objeto. Dicen que la fusión, en sentido lato, consiste en la reunión de dos o más sociedades de la misma o de diversa forma, con el mismo o diferente objeto.¹⁵

¹⁵ CARVALHO DE MENDOZA, José Javier, *Tratado de derecho comercial*, Coimbra, 1994, t. III, p. 67.

En las definiciones arriba indicadas todos los autores coinciden en lo fundamental, en el concepto de fusión; si bien algunos se refieren sólo a la unión de sociedades, mientras otros hacen resaltar determinada característica.

B. CARACTERÍSTICAS Y ELEMENTOS GENERALES DE LA FUSIÓN

Tratando de unir algunos elementos y características de las diversas definiciones que de acuerdo con los autores citados distinguen a la fusión, podría darse la siguiente: por fusión debe entenderse la reunión de dos o más patrimonios sociales, cuyos titulares desaparecen para dar nacimiento a uno nuevo, o cuando sobrevive un titular éste absorbe el patrimonio de todos y cada uno de los demás. En ambos casos el ente está formado por los mismos socios que constituían los entes anteriores y aquellos, en su caso, reciben nuevos títulos en sustitución de los que poseían, o se les reconoce la parte social correspondiente a partir de la sociedad que pervive.

De dicho concepto se desprenden las siguientes características: la reunión de patrimonios, la desaparición de titulares, los socios de las sociedades desaparecidas forman la nueva sociedad o integran la que subsiste, y la entrega de nuevos títulos o reconocimiento de la participación en el capital social.

Como primera característica, se ha dicho, se nos presenta la reunión de patrimonios. Las sociedades que van a fusionarse deliberan y deciden su disolución, que trae consigo que el patrimonio de las sociedades deliberantes vaya a formar parte del patrimonio de la sociedad que surge de la fusión o de la sociedad que subsiste. Ya sea en uno o en otro caso de fusión, los patrimonios dejan de pertenecer a las sociedades que desaparecen y vienen a formar uno nuevo o a confundirse en el de la sociedad subsistente.

Cuando hablo de disolución no entendamos este concepto en su sentido estricto al que la propia ley se refiere para señalar el paso anterior a la liquidación. Lo hago en sentido más amplio, esto es, considerando que es un concepto que implica la idea de desaparición o extinción.

La desaparición del titular del patrimonio tiene lugar no en el momento en que se delibera la fusión, sino cuando la fusión se perfecciona. El acuerdo de fusión debe inscribirse en el Registro Público de Comercio y sólo después de que han transcurrido tres meses de haberse hecho; si no hubo oposición, la fusión tiene lugar por el contrato que se celebra (artículo 224 de la *Ley General de Sociedades Mercantiles*). Excepcionalmente, la fusión produce efectos desde el momento de la inscripción, en los casos que señala el artículo 225 de la *Ley General de Sociedades Mercantiles*. Es decir, cuando se pacta el pago de todas las deudas de la sociedad, se deposita su importe en una institución de crédito o conste el consentimiento de todos los acreedores.

Por lo que respecta al momento en que tiene efecto la fusión, en la *Ley de Instituciones de Crédito* se establece, desconociéndose los principios que han venido orientando la fusión, que cuando las instituciones bancarias decretan la fusión, ésta tiene efecto en la fecha en que se inscriban en el Registro Público de Comercio la autorización de la Secretaría de Hacienda, y los acuerdos de fusión. No puede tenerlo si antes no se ha pactado el pago de todas las deudas, ni se ha constituido el depósito de su importe (a no ser que se haya

considerado la acreditada solvencia) y menos aún si ha habido consentimiento de todos los acreedores.

Los acreedores no pueden oponerse a la fusión, ya que sólo se les permite exigir el pago de sus créditos. La fracción V del artículo 27 de la *Ley de Instituciones de Crédito* parece contradictoria, pues se confiere a los acreedores el derecho de oponerse a la fusión, y sin embargo ese derecho se hace por completo nugatorio, pues sólo puede tener como resultado que se les paguen sus créditos, pero la fusión no se suspende. Hubiese bastado con ordenar que la fusión surtiera efecto con la sola inscripción y que el acreedor inconforme tuviera sólo derecho a recibir el pago por su crédito.

Las dos características anteriores nos sirven para diferenciar a la fusión de las demás formas de concentración de empresa. No puede haber fusión si no se reúnen en uno solo los patrimonios de las sociedades que desaparecen para fusionarse. Claramente lo ha manifestado Ferri¹⁶ al decir que falta de hecho en la fusión de empresas aquel elemento que es esencial al concepto de unión de empresas, esto es, la existencia de una pluralidad de empresas autónomas, pero ligadas. Sin pluralidad

¹⁶ FERRI, Eduardo, *Derecho de sociedades*, Claros, Madrid, 1996, p. 234.

de empresas que significa una pluralidad de intereses económicos y una pluralidad de voluntades que están o pueden estar en oposición no hay acuerdo industrial, ni hay grupo.

En la fusión de empresas, sólo en el periodo preparatorio existe una pluralidad de empresas y, por lo mismo, de intereses económicos; una vez que la fusión se ha realizado, la pluralidad no existe más, y no pueden existir sino relaciones técnicas entre haciendas, pero no relaciones económicas entre empresas. Las empresas particulares pierden su propia individualidad económica para conservar simplemente su individualidad técnica. No estamos ya frente a una unión de empresas, sino frente a una sola empresa.

Si así es, parece que, también desde un punto de vista económico, la fusión debe considerarse como un fenómeno de concentración.

La fusión es la compenetración de varios organismos económicos en uno solo, compenetración que necesariamente lleva consigo la pérdida de la individualidad de las empresas particulares.

Se entiende por pérdida de la individualidad económica la completa sujeción de las empresas particulares a la voluntad de un solo empresario.

La tercera característica que hemos señalado de la fusión, consistente en que el nuevo ente que surge está constituido por las mismas personas que fueron socios de los entes desaparecidos, es precisada por la doctrina cuando se da el concepto de fusión y se determinan sus efectos.

Es interesante subrayar esta característica para evitar confusiones. Al decir que las sociedades se fusionan, podría pensarse que son éstas las que se convierten en socias de la sociedad nueva.

No es así: los socios de las sociedades que desaparecen pasan a formar parte de la nueva sociedad y las aportaciones que efectuaron para formar el capital social constituyen la aportación de la nueva sociedad. Resulta entonces que el patrimonio social en el cual se encuentran representadas, proporcionalmente, las aportaciones individuales de cada socio, constituye una sola aportación para formar el capital social del nuevo ente. Los socios de las sociedades que se fusionan,

al deliberar la fusión, autorizan a los órganos sociales competentes para que lleven a su fin la fusión.

Ejecutada la fusión, es decir, una vez transcurrido el término y cumplidas las formalidades establecidas en los artículos 224 y 225 de la *Ley General de Sociedades Mercantiles*, las sociedades fusionadas desaparecen y los socios de éstas reciben nuevos títulos, o se les reconoce la parte social correspondiente. La atribución se hace no a la sociedad vieja que desaparece completamente en virtud de la fusión, y que, por lo tanto, no tiene representantes legales sino a los socios de la vieja sociedad individualmente considerados. Ellos realizan por sí mismos el cambio de sus títulos contra los de la sociedad que subsiste, si es el caso de que se emitan en la fusión por absorción; o de la sociedad que nace si se trata de fusión propiamente dicha.

Una característica que no se ha señalado al definir la fusión, consiste en la especie de sociedades que pueden fusionarse. Las sociedades que se fusionan pueden ser de capitales o de personas. Una sociedad anónima puede fusionarse con una colectiva o con una comandita y viceversa; o pueden fusionarse sociedades de igual o distinta naturaleza para

formar otra diferente a las fusionadas. De ahí se desprende que la fusión de sociedades pudiere dar lugar tanto a un negocio como al fortalecimiento y presencia de un producto en el mercado en busca de una posición más ventajosa ante la competencia.

Hay autores que no aceptan que las sociedades que se fusionan pueden ser de diversa especie; por el contrario, consideran que es necesario que intervengan sociedades de la misma estructura. No nos parece difícil inclinarnos por la doctrina que estima indiferente la forma de las sociedades para que se puedan fusionar, sobre todo si tomamos en cuenta lo que nuestras disposiciones legales señalan. La fusión no es propia y exclusiva de cierta clase de sociedades.

El artículo 222 de la *Ley General de Sociedades Mercantiles* establece que el acuerdo de fusión se decidirá por cada sociedad que se fusiona, en la forma y términos que corresponda según su naturaleza. Nuestra ley admite expresamente que las sociedades que se fusionan pueden ser de diversa naturaleza. Este principio queda robustecido por el artículo 226 de la misma ley donde se establece que las sociedades fusionadas puedan dar lugar a una distinta, siempre y cuando se sujete a los principios que rigen su constitución.

Ahora bien, el *Código Civil Federal* aclara cualquier discusión al respecto al mencionar en su artículo 2695 que las sociedades de naturaleza civil que tomen la forma de las sociedades mercantiles, quedan sujetas al *Código de Comercio*. En estas disposiciones legales me baso para concluir: las sociedades de diversa naturaleza pueden fusionarse.

No hay duda respecto a la especie de sociedades que se pueden fusionar, pero quizá ésta se pueda presentar en cuanto al objeto de las mismas. Sabemos que al constituirse la sociedad debe fijarse su objeto, el cual la propia sociedad puede modificar o cambiar. Cuando como consecuencia de la fusión el objeto de la sociedad que absorbe a las otras deba de ser cambiado o modificado, esto no impedirá la celebración del contrato de fusión.

CAPÍTULO IV

FUSIÓN DE SOCIEDADES MERCANTILES

A. MARCO GENERAL DE LA FUSIÓN DE SOCIEDADES

La fusión responde por regla general a la necesidad económica de la concentración de las empresas, entendida como unión de fuerzas productivas. Esto es, las sociedades pretenden, al fusionarse, la creación de una empresa de mayor vigor económico, mediante la unión de sus patrimonios.¹⁷

Los motivos que inducen a la fusión podemos clasificarlos en técnicos, económicos, financieros y legales.

Motivo técnico es la necesidad de realizar las actividades o la producción de una sociedad que ha crecido mucho y se dedica a actividades varias o produce diversos bienes. Motivo económico puede ser el de salvar, por lo menos, una parte de una empresa que presente pérdidas en un sector de su operación y ganancias en los demás.

¹⁷ DE PINA VARA, Rafael, *Derecho Mercantil Mexicano*, México. 1992, p. 140

Motivo legal puede ser el sujetarse a las disposiciones de ciertas leyes, tales como la *Ley General de Sociedades Mercantiles*, la *Ley Federal de Competencia Económica*, la *Ley de Inversión Extranjera* o incluso leyes de orden fiscal.

B. CONCEPTO DE FUSIÓN

Mantilla Molina menciona que la fusión es un caso especial de la disolución de las sociedades, mediante la cual una sociedad se extingue por la transmisión total de su patrimonio a otra sociedad preexistente, o que se constituye con las aportaciones de los patrimonios de dos o más sociedades que en ella se fusionan.¹⁸

Se entiende por fusión de sociedades la unión de dos o más sociedades en una sola por virtud de la cual se realiza la transmisión de la totalidad de los activos, pasivos y capital social de una o más sociedades. A éstas se les llama fusionadas, mismas que dejan de existir al realizarse la

¹⁸ MANTILLA MOLINA, Roberto L., *Derecho Mercantil*, Porrúa, México 1986 p 434.

fusión; a otra sociedad ya existente o que surge como consecuencia de la fusión se le llama fusionante.

B.1 Clases de fusión

La *LGSM* y la totalidad de la legislación y la doctrina extranjeras reconocen únicamente dos clases de fusión que reciben diversos nombres, pero que en esencia son las mismas en todos los sistemas legales.

En lo que concierne a la terminología legal y doctrinal que se utiliza en esta materia, algunos sistemas jurídicos, como el francés y el italiano, llaman *fusión*, en estricto sentido, al proceso por el cual desaparecen todas las sociedades que forman una nueva, y *absorción* al proceso por el cual las sociedades fusionadas desaparecen para incorporarse a una sociedad fusionante que subsiste. Sin embargo otros sistemas, como el anglosajón, llaman *consolidación* al primer proceso y *fusión* al segundo.¹⁹

¹⁹ Cfr. A. ANDERSON RONALD, *Business Law*, 11a edición. South West Publishing.

La LGSM no establece de manera expresa ambas clases de fusión; pero la doctrina mexicana,²⁰ atendiendo a que en el último párrafo del artículo 224 se alude a "la sociedad que subsista y a la sociedad que resulte" de la fusión, considera que ambos sistemas son reconocidos por nuestro derecho y, por lo general, les aplica la nomenclatura francesa e italiana, pues la mayoría de los autores llaman fusión pura al proceso de integración y absorción al proceso de incorporación.

Para efectos del presente trabajo y siguiendo a la mayoría de los tratadistas, se utilizarán los términos *fusión por integración* y *fusión por incorporación*, respectivamente.

B.2 Fusión por integración o pura

La fusión por integración es aquella en la cual la sociedad fusionante surge por virtud de la fusión integrando la totalidad del activo, del pasivo y del capital de las sociedades fusionadas.

²⁰ GARCIA RENDON, Manuel *Sociedades Mercantiles*, Harla, México 1996, cita: Cfr. MONTILLA MOLINA, Roberto L. *Derecho Mercantil*, Porrúa, 1961, p. 455; PHILIPP FRISCH Walter, *La Sociedad anónima Mexicana*, p. 334; VÁZQUEZ DEL MERCADO Óscar, etcétera.

La fusión por integración, también conocida como *pura*, supone la creación previa de una sociedad, la fusionante, a la que se transmitirá la totalidad de los bienes, derechos y obligaciones de las sociedades fusionadas, pues es absurdo pretender que en un solo acto se extinguen las fusionadas y se crea un nuevo ente jurídico, respecto del cual no ha habido acuerdo previo de los socios sobre la razón o denominación social, el objeto, la duración y el monto del capital social y de las aportaciones, que son los requisitos mínimos exigidos por los artículos 6 y 7 de la *LGSM* para considerar constituida cualquier sociedad.

Aunque la ley no lo impide, este sistema de fusión no tiene sentido cuando está involucrada una sola fusionada pues, en última instancia, el único efecto que se obtiene es el cambio de titular de la empresa y no el de la integración horizontal o vertical de ésta.

La fusión por integración o pura es un proceso desconocido en México en lo que se refiere a las sociedades *intuitu personae* por el problema que plantea para los socios colectivos y comanditados la asunción de la responsabilidad subsidiaria, solidaria e ilimitada de las deudas que transmiten las fusionadas a la fusionante.

Desde luego este problema se atenúa cuando se trata de la sociedad de responsabilidad limitada y de la anónima, pues en este caso es posible determinar con cierto grado de exactitud el valor patrimonial de las partes sociales o de las acciones de cada una de las fusionadas y, como consecuencia, el límite de la responsabilidad patrimonial de los socios. No obstante, en la práctica corporativa mexicana sólo las sociedades anónimas recurren ocasionalmente a este sistema de fusión.

Ahora bien, si la fusionante es una anónima, dado que al momento de la constitución de la sociedad el capital social debe quedar exhibido en la manera prescrita por las fracciones III y IV del artículo 89 de la *LGSM*, prácticamente la única forma de constituirla es bajo el régimen de capital variable,

fijando un capital mínimo reducido y el máximo adecuado al monto de la fusión, y creando acciones de tesorería que les serán canjeadas o entregadas a los socios de las fusionadas en la proporción determinada en el contrato de fusión.²¹ En este caso es obligada la renuncia de los socios al derecho de retirar sus aportaciones antes de la fusión, para evitar la descapitalización de la fusionante.

Por otra parte, la circunstancia de que la fusionante por integración deba existir antes de que se extingan las fusionadas nos lleva a cuestionar si en verdad existe la fusión por integración, pues en este caso se produce el mismo fenómeno que en el proceso de incorporación en el cual desaparecen las fusionadas y subsiste la fusionante.

²¹ GARCÍA RENDÓN, Manuel, *Sociedades Mercantiles*, Harla, México, 1996. el cual cita Frisch Philipp, sostiene que cuando la fusionante sea una sociedad anónima "no se aplicará el artículo 89, fracción I, de la LGSM, al caso de fusión, como resulta de una interpretación respectiva del artículo 226, LSM. No participamos de esta opinión porque la Ley no dispensa tal requisito y por que, si la o las fusionadas también son sociedades anónimas, es evidente que los accionistas de la fusionante serán cuando menos, (actualmente dos), puesto que este es el número mínimo de socios que debe mantener toda anónima".

En lo que concierne a esta última cuestión, Vázquez del Mercado opina que "una vez que la fusión tiene lugar y el capital social de la sociedad que se forma se encuentra totalmente suscrito, automáticamente la nueva sociedad queda constituida".²²

Sin embargo, como menciona Manuel García Rendón, "el autor olvida que la constitución de la fusionante no puede realizarse por suscripción de capital, o mejor dicho, de las acciones, primero hay que constituir la nueva sociedad".

²² *Op. cit* p. 300.

B.3 Fusión por incorporación o absorción

Cuando una sociedad previamente existente absorbe la totalidad del activo, pasivo y capital de las sociedades fusionadas nos encontramos ante una fusión por incorporación.

Este tipo de fusión por absorción siempre supone la preexistencia de una sociedad -la fusionante- a la que las sociedades que se extinguen, las fusionadas- transmiten la totalidad de sus patrimonios y obligaciones.

A este respecto, algunos autores opinan que las fusionadas aportan sus patrimonios a la fusionante y que "esta aportación puede ser total o parcial".²³ Manuel García Rendón por dos razones difiere de esta opinión: en primer lugar, porque no es exacto que las fusionadas aporten su capital a la fusionante, pues de ser así aquellas pasarían a ser socios de ésta, supuesto que no se produce porque se extinguen las fusionadas; y, en segundo término, porque, como veremos más

²³ GARCÍA RENDÓN Manuel, op. Cit, p 300. el cual cita. Cfr entre otros, VÁZQUEZ DEL MERCADO. Al parecer, este autor entiende que no se puede hablar de una transmisión patrimonial universal cuando en el proceso de fusión no hay involucrados pasivos lo cual no es rigurosamente exacto.

adelante, si bien la fusión implica la transmisión universal de los derechos, bienes y obligaciones de las fusionadas a la fusionante, ello no significa que sean las aportantes.

La fusión por incorporación es el sistema a que con mayor frecuencia se recurre en el ámbito mexicano, especialmente por razones de índole fiscal. En efecto, dado que algunas de las operaciones implícitas en la fusión están gravadas por el fisco, por lo general se acuerda conservar como sociedad fusionante a aquella cuya transmisión de patrimonio causa una mayor carga impositiva.

La anterior clasificación tiene apoyo en el artículo 224 de la *LGSM* que establece en su tercer párrafo que "transcurrido el plazo señalado sin que se haya formulado oposición, podrá llevarse a cabo la fusión, y la sociedad que subsista o la que resulte de la fusión, tomará a cargo los derechos y obligaciones de las sociedades extinguidas".

Asimismo, el artículo 226 del mismo ordenamiento legal establece: "Cuando de la fusión de varias sociedades haya de resultar una distinta, su constitución se sujetará a los principios que rijan la constitución de la sociedad a cuyo género haya de pertenecer".

De una forma esquemática podemos ver a continuación las clases de fusión:

B.4 Métodos de fusión

En relación con los métodos de fusión, el *Boletín B-8 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados* del Instituto Mexicano de Contadores Públicos señala que "cuando una compañía adquiriera la mayoría de las acciones de otra y se decida que la compañía adquirida debe desaparecer, existen dos métodos para registrar los efectos contables".

Estos métodos son el vertical y el horizontal, aun cuando de acuerdo con la definición que se cita arriba estos métodos son aplicables a la fusión por absorción, también el método de fusión horizontal se puede aplicar a la fusión por integración.

Método de fusión vertical. Se da cuando las empresas fusionadas, es decir las que desaparecerán, forman parte del proceso de adquisición, producción o distribución de la empresa fusionante, la empresa que permanece jurídicamente. Por ejemplo: una empresa fabrica zapatos y le compra a otra empresa las cajas para la venta de su producto, contrata con una tercera empresa para que además transporte su producto al extranjero; si estas tres empresas deciden fusionarse y que la

empresa fabricante de zapatos prevalezca, se estará dando un caso de fusión vertical.

Método de fusión horizontal. Se da en el caso en que empresas del mismo giro deciden fusionarse. Por ejemplo: tres instituciones de crédito deciden fusionarse y constituir una nueva. Obsérvese que el giro de las tres y el de la nueva empresa o de la que prevalece sigue siendo el mismo de las empresas iniciales; a diferencia del método de fusión vertical, donde según el ejemplo señalado, una empresa fabrica zapatos, otra cajas de cartón y otra da servicio de transporte, es decir son empresas con diferente actividad empresarial.

CAPÍTULO V EFECTOS DE LA FUSIÓN

A. NATURALEZA JURÍDICA DE LA FUSIÓN

La fusión tiene naturaleza jurídica societaria y contractual, en virtud de que el objetivo que persigue es la unión del patrimonio de diversas sociedades en una sola sociedad, y las sociedades que intervienen en la fusión ya sea como fusionadas o como fusionantes, deben acordar en su interior la fusión en la forma y términos que correspondan a su naturaleza, para después manifestar su acuerdo para convenir con las demás sociedades la fusión.

Para precisar lo anterior, es necesario mencionar que en la fusión existen dos principales momentos:

Primero, el artículo 222 de la *LGSM*, establece que la fusión de sociedades deberá ser decretada por cada una de ellas, en la forma y términos que corresponda según su naturaleza.

Se trata de una declaración unilateral de las sociedades que van a fusionarse, sin que el acuerdo de la asamblea implique alguna obligación para con las demás sociedades.

Luego, sigue el acuerdo de fusión entre las sociedades que han de fusionarse cuando, surge el acuerdo de voluntades a través del convenio de fusión entre las sociedades involucradas, en ejecución del acuerdo interno de cada una de ellas.

B. EFECTOS DE LA FUSIÓN

Por razones prácticas se seguirá para este estudio la clasificación que de los efectos corporativos de la fusión hace el maestro Vázquez del Mercado:²⁴

a) *Efectos con relación a la sociedad.* Se incluyen en este grupo los efectos que sufre la estructura de las sociedades que intervienen en la fusión.

²⁴ VICENT Y GELLA, Agustín, *Curso de Derecho Mercantil Comprobado*, Tomo 1, Zaragoza, 1994, p. 249; citado por VÁZQUEZ DEL MERCADO, *op. cit.*, p. 336.

b) *Efectos frente a los socios.* En este grupo se consideran aquellos efectos que se producen respecto de cada uno de los integrantes de las sociedades involucradas.

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

B.1. Efectos con relación a la sociedad

La fusión de sociedades presenta como carácter específico la extinción de la persona jurídica y de la ordenación administrativa de una de las compañías que se funden, por lo menos.²⁵

La extinción del ente se efectúa antes de la fecha señalada para que la disolución de la sociedad tenga lugar. En efecto, la fusión implica una convención que pone fin a una sociedad antes del término asignado para su duración.

²⁵ VICENTE Y GELLA, Agustín, Las resoluciones de la asamblea general de una sociedad anónima, Zaragoza, 1992.

Cuando la asamblea de socios delibera la fusión con otra sociedad, esta resolución lleva implícita la modificación de los estatutos, en su parte relativa a la duración de la sociedad; porque la existencia de la persona moral queda subordinada a la época en que la ejecución del contrato de fusión tenga efecto.

Cuando la fusión se lleva a cabo y la sociedad desaparece, acarrea consigo tal desaparición la pérdida de la personalidad jurídica, y pasa a la nueva o subsistente sociedad la totalidad del patrimonio.²⁶

En el derecho mexicano este efecto se encuentra previsto en los artículos 224 y 225 de la *Ley General de Sociedades Mercantiles*, los cuales establecen que la fusión se efectuará, transcurrido el plazo legal (tres meses) sin oposición de los acreedores o cuando se pacta el pago de todas las deudas de la sociedad, se deposita su importe en una institución de crédito o conste el consentimiento de todos los acreedores; y como sabemos ya, realizada la fusión, las sociedades fusionadas dejan de existir.

²⁶ VIVANTE, César, Tratado de derecho mercantil, Madrid 1932, Tomo II. P 525

La característica propia de este efecto consiste, en que la desaparición de las sociedades se efectúa sin que se presente la necesidad de liquidarlas. En efecto, la transmisión del patrimonio de las sociedades que dejan de existir se hace por el solo contrato de fusión y no hay necesidad de ejecutar ningún acto para regular el activo y extinguir el pasivo, como sucede en el caso en que se disuelve la sociedad y se pone en estado de liquidación.

Respecto a las diversas causas de disolución de sociedades mercantiles, unas operan por ministerio de la ley y otras por voluntad de los socios, si bien es cierto que el artículo 229 de la *LGSM* no contempla a la fusión como causa especial, podemos deducir que ése en su fracción tercera (por acuerdo de los socios tomado de conformidad con el contrato social y con la ley) se refiere a la fusión de manera implícita. Es importante aclarar que la disolución solamente operará para las sociedades fusionadas.

Son dos los momentos a distinguir en la disolución de las sociedades fusionadas. El primero se materializa en el acuerdo de disolución que como ya analizamos se refiere implícitamente el acuerdo de fusión de las sociedades fusionadas, acuerdo que estará sujeto a la condición suspensiva, de no surtir sus

efectos hasta que se verifican los efectos del contrato de fusión. Y el otro momento es la disolución de éstas, una vez que el contrato de fusión ha surtido sus efectos y las fusionadas han transmitido su patrimonio a la sociedad fusionante.

Por otro lado es importante definir la liquidación de una sociedad para tratar de entender este fenómeno y su relación con la fusión de sociedades.

Por liquidación de sociedades mercantiles debemos entender las operaciones necesarias para concluir los negocios pendientes a cargo de la sociedad, para cobrar lo que a la misma se adeuda, para pagar lo que ella deba, para vender el activo y transformarlo en dinero contante y para dividir entre los socios el patrimonio que así resulte.²⁷

Así pues encontramos como elementos esenciales de la liquidación la liberación del pasivo y la cuota de liquidación para cada socio, es decir, la determinación del valor de su participación en el patrimonio de la sociedad.

²⁷ RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín, *Curso de derecho mercantil*, Porrúa, México, 1966, p. 206

Tratándose de la fusión de sociedades, la liberación del pasivo para las fusionadas se obtiene por su pago o por su transmisión a un nuevo deudor con el consentimiento expreso o tácito de los acreedores.

Por lo que respecta a la cuota de liquidación repartible entre los socios, es importante su determinación ya que en función de su valor se reconocerá a los socios de las fusionadas la calidad de socio que tendrán como miembros de la sociedad fusionante, que no es otra cosa que el pago en especie de su cuota de liquidación.

Podemos concluir pues que en la fusión de sociedades existe la liquidación respecto del patrimonio de las fusionadas, y que ésta se materializa a través de una sucesión intervivos por la cual transmiten todas sus relaciones, derechos y obligaciones a la sociedad fusionante.

B.1.1. Transmisión de las relaciones.

La transmisión de los derechos y obligaciones de las sociedades que desaparecen, a la sociedad que subsiste o nace, es otro de los efectos a que da lugar la fusión.

Del concepto de fusión nos podemos dar cuenta que el traspaso del patrimonio social de una a otra sociedad, es un elemento característico de la fusión. Ésta es la razón por la que se ha considerado esencial a la fusión: que se transmitan (y correlativamente se adquieran) todas las relaciones tanto patrimoniales como corporativas.

La transmisión de los derechos y obligaciones así como de las relaciones de las fusionadas, está regulada por el artículo 224 de la *Ley General de Sociedades Mercantiles*, cuando señala en su tercer párrafo: "... y la sociedad que subsista o la que resulte de la fusión, tomará a su cargo los derechos y las obligaciones de las sociedades extinguidas".

En la *Ley de Propiedad Industrial* se considera la fusión y se establece en el artículo 144 que cuando se da ésta se entenderá que existe una transmisión de los derechos sobre marcas registradas, salvo estipulación en contrario.

Pero la transmisión de las relaciones no se efectúa sino hasta que transcurre el término legal y surta sus efectos la fusión. La fusión queda en suspenso hasta tres meses después del último acto de publicidad, dice Vivante,²⁸ a fin de que los acreedores que consideren en riesgo el cumplimiento de alguna obligación o consideren algún perjuicio de dicha sociedad, manifiesten su derecho de oposición.

El patrimonio es un conjunto de obligaciones y derechos susceptibles de valoración pecuniaria.²⁹

La fusión tiene precisamente por objeto transmitir la totalidad de su patrimonio, malo o bueno, activo o pasivo. La transmisión de un activo, visto en su conjunto, no puede nunca efectuarse franco y sin cargas.

²⁸ VIVANTE, César, op. Cit. p. 518.

²⁹ ROJINA VILLEGAS, Rafael, *Compendio de derecho civil*, Porrúa, México, 1995, p. 7.

La sociedad fusionante acepta, por el hecho mismo de dar su consentimiento a la fusión, tomar a su cargo, obligatoriamente, todo el pasivo de la sociedad fusionada.

Se hace referencia solamente a las relaciones externas de la sociedad, pero la ley calla sobre un aspecto muy especial que consideramos debe resolver. Éste es el referente a las relaciones orgánicas, es decir, aquellas que se tienen con quienes actúan internamente. En nuestra opinión, esta clase de relaciones por su propia naturaleza deben concluirse, cuando se trata de las sociedades que desaparecen. En efecto, un administrador o un comisario que actúa en la sociedad que va a fusionarse y desaparecer en consecuencia, no podrá, por razón lógica, seguir funcionando. En la hipótesis de la fusión por incorporación debe presumirse que la sociedad incorporada dé por concluida la participación de sus órganos, en el momento en que celebra el contrato de fusión. En tanto que los órganos de la incorporante permanecerán en su encargo, salvo que se haya convenido lo contrario.

Cuando la fusión dé lugar a un ente diverso a los contratantes, la designación de los órganos correspondientes debe ser motivo de decisión en los términos que se prescriben para su nombramiento según la clase de sociedad de que se trate.

B.1.2. Creación de una nueva sociedad o aumento de capital

Es materia de este apartado analizar el efecto de la fusión que consiste en la creación de una nueva sociedad, cuando hay fusión propiamente dicha, y en el aumento de capital de la sociedad subsistente, si hay fusión por incorporación.

No presenta ninguna dificultad indicar que como consecuencia directa del contrato de fusión, cuando las sociedades que van a fusionarse desaparecen, surge una nueva sociedad.

Asimismo, considerando el aspecto patrimonial, hay una variación del capital social para la unificación de los patrimonios sociales de las sociedades que se fusionan.

Desde luego que la creación de la nueva sociedad sólo puede realizarse cuando nos encontramos frente a la fusión propiamente dicha; ya que, cuando la fusión por incorporación, sólo hay aumento de capital en la sociedad fusionante o incorporante.

Cuando en la fusión propiamente dicha surja una nueva sociedad, ésta se constituirá de acuerdo con las disposiciones pertinentes, según la clase de sociedad de que se trate, tal y como lo dispone el artículo 226 de la *Ley General de Sociedades Mercantiles*: "Cuando de la fusión de varias sociedades haya de resultar una distinta, su constitución se sujetará a los principios que rigen la constitución de la sociedad a cuyo género haya de pertenecer".

En la fusión por incorporación el aumento patrimonial por lo general se refleja mediante un aumento de capital, modificándose el contrato social al tratarse de las sociedades anónimas, sin embargo esta situación no sucede así al tratarse de una sociedad de capital variable, toda vez que dicho aumento de capital modificará dicho capital variable y no constituirá

una modificación a los estatutos sociales, de conformidad con las reglas establecidas por la *Ley General de Sociedades Mercantiles*.

El artículo 216 de la *Ley General de Sociedades Mercantiles* establece que el contrato constitutivo de toda sociedad de capital variable deberá contener, además de las estipulaciones que correspondan a la naturaleza de la sociedad, las condiciones que se fijen por el aumento y la disminución del capital social.

B.1.3. Cambio de títulos

Para algunos autores, un efecto característico de la fusión lo constituye el cambio de títulos, haciendo consistir este cambio en la entrega de nuevas acciones a los socios de las sociedades que desaparecen.

La fusión no es solamente confusión de patrimonios, sino también agrupación de socios pertenecientes a entidades distintas. La entrega de acciones presupone necesariamente que se determine el valor de las acciones, tanto de la sociedad

fusionante como de la o las fusionadas, a efecto de saber, en su caso, qué número de acciones corresponderá a cada socio de la persona que desaparece.

Para fijar el valor será preciso tomar en cuenta la situación de cada sociedad en lo cual influye considerablemente su posición en el mercado y el monto de su patrimonio. Estas circunstancias deberán tenerlas en cuenta las respectivas asambleas que acuerden la fusión, para señalar cómo se efectuará el cambio de títulos.

Debemos hacer notar, sin embargo, que algunos autores, al estudiar este efecto, lo hacen refiriéndose tan sólo a la fusión entre sociedades de capitales, en virtud de que únicamente en esta clase de sociedades puede hablarse de acciones como títulos negociables representativas de la calidad y derechos de los socios. No podrá haber cambio de acciones, cuando la fusión que deba efectuarse sea entre sociedades de personas. Se ha señalado al expresar que el requisito de cambio de acciones no es obligatorio, porque en algunos casos éste no podría tener lugar; se tendrá que establecer un reconocimiento eficaz de la participación social de cada socio (accionista) en la sociedad que subsista o en la de nueva creación.

B.2. Efectos frente a los socios

Uno de los efectos de la fusión de sociedades es precisamente el reconocimiento de la participación de socio en la sociedad fusionante, lo que trae consigo y la adquisición de derechos y obligaciones como socio, dependiendo de la naturaleza jurídica de la sociedad en que tal calidad de socio deberá ser reconocida.

B.2.1. Derechos de los socios

Joaquín Rodríguez Rodríguez esquematiza los principales derechos de los socios, y de esa forma facilita su comprensión.

Principales	Participación de los beneficios. Cuota de liquidación.
Patrimoniales	
Accesorios	Transmisión de la calidad del socio. Obtención de la documentación que acredite su calidad de socio. Aportación limitada.

De conservación	Administración	Participación en las asambleas. Nombramientos de administradores y representantes.
	Vigilancia	Información. Denuncia. Nombramiento de órganos de vigilancia. Aprobación de los estados financieros y gestión de administradores y comisario.

B.2.1.1. Derechos patrimoniales

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

B.2.1.2. Derechos de consecución

Se otorgan a los socios como una garantía de la percepción de los beneficios; a aquellos mediante cuyo ejercicio el socio interviene de forma directa o indirecta en la resolución de las actividades administrativas de la sociedad. Se llaman de vigilancia aquellos por los cuales los socios pueden informarse y denunciar las actividades sociales, bien sea en relación directa con la sociedad o bien a través de órganos específicos de vigilancia.

B.3. Efectos frente a los acreedores

La fusión puede significar para los acreedores un daño muy grave, por la desaparición de las garantías que el patrimonio de la sociedad implica y por la presencia de los acreedores de la otra sociedad que pueden venir a concurrir con ellos al cobro de sus créditos sobre los mismos bienes.

La *Ley General de Sociedades Mercantiles* ha regulado a la fusión con el objeto entre otros de evitar perjuicio a los intereses de los acreedores, con una serie de requisitos que deben cubrirse para que la fusión tenga lugar.

B.3.1. Garantía de publicidad

El artículo 223 de la *Ley General de Sociedades Mercantiles* contempla la obligación de dar publicidad a algunos de los requisitos necesarios para que opere la fusión, tales como:

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

Las publicaciones e inscripciones a que se refiere este ordenamiento, constituyen una garantía de publicidad para los acreedores ya que a través de esta garantía pueden conocer de la fusión y si sus intereses se verán involucrados, si sus créditos les serán liquidados y cuál será este mecanismo de liquidación.

B.3.2. Derecho de oposición

La *Ley General de Sociedades Mercantiles* en su artículo 224 concede a los acreedores un derecho de oposición, el cual será ejercido en vía sumaria, y será el juez competente quien determinará si el ejercicio de este derecho es fundado o no, de tal suerte que la fusión se suspenderá hasta que cause ejecutoria la sentencia que declare que la oposición es infundada.

Dicho artículo contempla un plazo durante el cual se suspenderán los efectos de la fusión para que una vez transcurrido dicho tiempo sin que hubiera oposición, los efectos de la fusión se realizan plenamente.

La fusión no podrá tener efectos sino tres meses después de haberse efectuado la inscripción prevenida en el artículo anterior.

Si no hubiere oposición durante dicho plazo y expirado éste, la fusión surtirá sus efectos y la sociedad que subsista o la que resulte de la fusión tomará a su cargo los derechos y las obligaciones de las sociedades extinguidas.

Como ya fue objeto de estudio en la presente tesis dicho plazo de tres meses puede evitarse y el artículo 225 de la *Ley General de Sociedades Mercantiles* es el que nos da esta posibilidad estableciendo lo siguiente:

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

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

Es importante mencionar que a diferencia de la escisión de sociedades, al referirnos a la fusión, en la *Ley General de Sociedades Mercantiles* no se contempla expresamente el derecho de separación al accionista que no este de acuerdo con dicha fusión, lo cual considero pertinente establecer en dicha ley, de tal suerte que el accionista que no este de acuerdo con la fusión pueda separarse de la sociedad con el respectivo reembolso de sus acciones, no generando así un conflicto al

proceso de fusión ni al propio accionista a formar parte de una sociedad derivada de una fusión en contra de su voluntad.

C. FORMAS DE FUSIÓN

Atendiendo a las características de las sociedades fusionadas y fusionante, la fusión de sociedades y sus efectos pueden ser tan variados como lo sean las sociedades involucradas en la misma. Es decir, la fusión de sociedades puede realizarse:

1. Entre sociedades de la misma naturaleza; por ejemplo, entre sociedades mercantiles.
2. Entre sociedades de distinta naturaleza; por ejemplo, entre sociedad civil y sociedad mercantil.
3. Entre sociedades de la misma especie; por ejemplo, entre sociedades anónimas.
4. Entre sociedades de distinta especie; por ejemplo, una sociedad anónima con una sociedad en comandita por acciones.

5. Entre sociedades que forman parte de un mismo grupo de sociedades; por ejemplo, entre sociedades filiales, sociedades subsidiarias con su controladora, entre la sociedad controladora y su sociedad subsidiaria.

Lo anterior tal y como se estableció en su momento en la presente tesis tiene su sustento legal en el artículo 222 de la *LGSM* que establece que "la fusión de varias sociedades deberá ser decidida por cada una de ellas, en la forma y términos que correspondan según su naturaleza".

Asimismo el artículo 226 de la misma ley establece que "cuando de la fusión de varias sociedades haya de resultar una distinta, su constitución se sujetará a los principios que rigen la constitución de la sociedad a cuyo género haya de pertenecer".

Y en este orden de ideas el *Código Civil Federal* en su artículo 2695 fortalece tales afirmaciones "las sociedades de naturaleza civil que tomen la forma de las sociedades mercantiles quedan sujetas al *Código de Comercio*."

Es importante recordar que en el derecho mercantil, al ser una rama del derecho privado impera la voluntad de las partes, de tal suerte que al no prohibírseles un determinado acto en la ley, les está permitido.

Tomándolo como antecedente, existe una tesis del Tercer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito:

FUSIÓN, FIGURA JURÍDICA DE LA. NO ES PROPIA Y EXCLUSIVA DE UNA CLASE DE SOCIEDADES, POR LO QUE ES LÍCITA LA REALIZADA -POR UNA SOCIEDAD CIVIL Y UNA MERCANTIL, que establece- No existe inconveniente alguno, porque no se encuentra prohibido por la ley, que se fusionen mediante absorción o incorporación una sociedad civil y una mercantil, siendo la primera la fusionada y la segunda la fusionante, pues por virtud de esa figura jurídica al desaparecer la sociedad civil y ser incorporada a la mercantil, se transforma en una sociedad de ésta naturaleza, ya que no debe perderse de vista que cuando la fusión se lleva a cabo, la fusionada se extingue y eso conlleva la pérdida de su personalidad jurídica, nombre, patrimonio y de sus órganos representativos y funcionales, dado que a ésta última la sucede a título universal la sociedad fusionante, en esas condiciones cuando el artículo 222 de la LGSM dispone que:

"La fusión de varias sociedades deberá ser decidida por cada una de ellas, en la forma y términos que correspondan según su naturaleza", debe entenderse que la fusión no es propia y exclusiva de una clase de sociedades, pues no se establece como una característica esencial de ésta figura que las sociedades que se fusionen no puedan ser de diversa naturaleza. Así, si en el caso se cumplieron con los requisitos previstos para ésta clase de acto, pues la fusión fue acordada por separado por cada una de las sociedades participantes y posteriormente por los representantes de ambas, debe concluirse que la fusión de ambas sociedades es un acto lícito.

Como ya se ha analizado, la fusión de sociedades origina los siguientes efectos generales:

1. La transmisión a la sociedad fusionante de la totalidad del activo, pasivo y capital social de las sociedades fusionadas.
2. La adquisición de la sociedad fusionante de los derechos y obligaciones de las sociedades fusionadas.
3. La extinción jurídica de las sociedades fusionadas.

D. OTROS EFECTOS DE LA FUSIÓN

Es importante señalar de manera general que al hablar de fusión de sociedades existe una gama de disposiciones legales que en sus articulados hacen referencia a la fusión ya que este tema tiene gran relación con el derecho titulado por dichas disposiciones. Así pues, considero pertinente hacer mención de manera general a diversas disposiciones fuera de la *Ley General de Sociedades Mercantiles*.

Tal vez valga la pena abundar más en los efectos fiscales de la fusión, toda vez que en muchas ocasiones el impacto fiscal de una fusión es el principal obstáculo para que ésta se realice. A continuación se presenta un breve análisis de dichas disposiciones.

Efectos relacionados con la Ley Federal de Competencia Económica. Vale la pena hacer un breve comentario al respecto de la *Ley Federal de Competencia Económica*. Dicha ley establece en su artículo 16 que se entiende por concentración la *fusión*, adquisición del control o cualquier acto por virtud del cual se concentren sociedades, asociaciones, acciones, partes sociales, fideicomisos o activos en general que se

realicen entre competidores, proveedores, clientes o cualesquiera otros agentes económicos.

La comisión impugnará y sancionará, según se estipula en esta ley, aquellas concentraciones cuyo objeto o efecto sea disminuir, dañar o impedir la competencia y la libre concurrencia respecto de bienes o servicios iguales, similares o sustancialmente relacionados. Es claro que esta ley busca proteger la sana competencia entre los actores del comercio, ya que es muy común que ciertos líderes de determinado sector no sólo se fusionen, sino que lleguen a un acuerdo para controlar un precio de un determinado producto o simplemente ser los únicos comercializadores de tal producto y hacer que sus competidores directos quiebren. Por ello es importante que se tome en cuenta este artículo al respecto de la fusión de sociedades, toda vez que si se ignora, la sociedad sería acreedora de alguna sanción.

Efectos financieros en general. Es prácticamente impensable el no considerar a la fusión como una inversión atractiva, aunque para que esto ocurra la fusión deberá ser rentable. Uno de los objetivos es incrementar la productividad de la empresa, lo que sucederá cuando en lugar de tener dos o tres sistemas administrativos se llevara sólo un sistema

administrativo para manejar las dos o tres empresas. Así, los costos de administración se pretenden reducir, lo cual no es muy exacto ya que las cargas de trabajo anteriormente se repartían entre dos o tres y ahora será en una sola parte. Ello requerirá una nueva inversión, en capacitación, establecimiento y adecuación de sistemas, estudios de reorganización, etcétera, es decir, costos adicionales legales, administrativos de producción, entre otros. Por lo tanto será necesario determinar si esta inversión es adecuada.

Procedimiento de registro contable. Para llevar a cabo el registro contable de una fusión, señalaré una serie de pasos que nos proporcionarán la información financiera correspondiente de todas y cada una de las empresas involucradas en el proceso de fusión.

Cuando las empresas desaparecen para iniciar una empresa nueva (fusión por integración), deberán realizar lo siguiente:

1. Obtener estado de situación financiera previo a la fusión.

2. Registrar en los libros de contabilidad la eliminación de las cuentas complementarias (estimaciones, depreciaciones y amortizaciones), contra sus principales.
3. Obtener estado de situación financiera neto.
4. Reexpresar el estado de situación financiera neto y registrar en los libros de contabilidad estos cambios y movimientos. Se puede utilizar para ello la cuenta de "resultados de fusión", que será una cuenta de superávit del capital contable.
5. Presentar estado de situación financiera reexpresado.
6. Presentar todos los estados financieros que la empresa maneje regularmente, así como los que le sean solicitados por los accionistas de la nueva empresa; ejemplo: estado de cambio en la posición financiera, estado de utilidades retenidas, etcétera.
7. Realizar el correspondiente cierre de libros contables: capitalizar las cuentas de capital contable contra capital social, las cuentas de activo contra "cuenta puente por fusión", las cuentas de pasivo contra

"cuenta puente por fusión", y el capital social contra "cuenta puente por fusión.

La empresa que se crea, deberá efectuar todos los trámites legales que realizó la primera vez que se constituyó, con la diferencia que su estado de situación financiera estará integrado por los diferentes estados presentados por todas y cada una de las empresas fusionantes, para lo cual se deberá elaborar una hoja de trabajo en donde se presenten dichos estados de situación financiera y a través de la cual nos permitirá obtener el Estado de situación financiera de fusión.

Para una fusión por absorción, es decir, cuando una de las empresas prevalece y las otras empresas desaparecen, estas últimas deberán realizar los mismos pasos que ya se señalaron para el cierre contable de dichas empresas; la empresa que prevalece sólo deberá registrar un aumento de capital, desde luego con su trámite correspondiente. Este tema será analizado más adelante.

Efectos y obligaciones fiscales. Toda vez que la fusión viene a constituir una forma de extinción de las personas morales, que implica su disolución por modificación de su plazo de duración, sin que exista necesidad de liquidación, deberá

tomarse en consideración que los diversos efectos que se producen, motivados por la desaparición de la sociedad fusionada y la sustitución de la fusionante que se realiza por ministerio de ley, también trascienden al ámbito del derecho fiscal.

En este caso, podemos observar que la sociedad que subsiste adquiere la titularidad de todos los derechos y obligaciones de la sociedad extinta, para pasar a formar parte de su nuevo patrimonio. De lo anterior se derivan algunos efectos fiscales que, en términos generales, toman en consideración la forma como se realiza la adquisición de dicho patrimonio a través de la sucesión a título universal que se produce por motivo de la fusión, para evitar consecuencias diferentes a las que se producirían en las sociedades fusionadas, pero que en algunos casos rompen totalmente con este esquema y el espíritu económico que debe imperar en la fusión, como se verá líneas abajo.

Impuesto sobre la renta. De acuerdo con la *Ley del Impuesto Sobre la Renta*, la fusión origina algunos efectos fiscales que se presentan tanto para la fusionada como para la fusionante, los cuales deberán ser tomados en cuenta por ésta

para evitar consecuencias negativas en la misma, en razón de su subsistencia como sociedad; consecuencias que, por otra parte, también deberán ser evaluadas por los accionistas de la fusionada, en los que también se pudieran presentar directamente algunos efectos.

En lo que respecta a los accionistas de la sociedad fusionante, podemos señalar que, como principio general, no sufrirán de manera directa ninguna consecuencia de índole fiscal, toda vez que, si bien pudieran verse afectados sus derechos corporativos por la existencia de un número mayor de accionistas en la sociedad fusionante, no se verán alterados sus derechos económicos existentes al momento de ser tomado el acuerdo de la fusión, ni como consecuencia de éste.

Efectos fiscales para la sociedad fusionada. Como ya se había establecido, la fusión trae como consecuencia inmediata la desaparición jurídica de la fusionada, que se traduce en la imposibilidad de ser titular de derechos y obligaciones de cualquier tipo, razón por la que todos los derechos y obligaciones que le correspondían pasan a ser asumidos por la fusionante en forma sustituta, sin que en principio aquella deba tener consecuencia alguna.

No obstante lo anterior, el artículo 61 de la *Ley del Impuesto sobre la Renta* establece una limitación para que se dé el fenómeno de la sucesión universal a que se ha hecho referencia; si se presentan consecuencias fiscales en la sociedad fusionada, "el derecho a disminuir pérdidas fiscales es personal del contribuyente que las sufra y no podrá ser transmitido a otra persona ni como consecuencia de fusión".

En virtud de lo anterior, tenemos que las pérdidas que tuviera la fusionada al realizarse la fusión, que aún no se hubiesen podido deducir, se convierten en definitivas al no poder ser utilizadas por la fusionante. Esto, considero, es contrario a la naturaleza misma de la fusión y a la finalidad económica que con ella se persigue, ya que se imposibilita la utilización total del patrimonio de la fusionada por parte de la fusionante, pues si bien se incorporan a ésta los activos y pasivos que pudieron haber provocado dichas pérdidas para continuar destinados a una actividad productiva, el derecho de disminuir las utilidades que se generen no puede ser aprovechado.

Efectos fiscales para la sociedad fusionante. Por lo que respecta a la sociedad fusionante, si bien el único efecto directo que se le presenta se refiere al incremento de su patrimonio como consecuencia de la incorporación de la fusionada, por el cual deberá emitir nuevas acciones sin costo fiscal para los accionistas, también deberá considerar la existencia de una serie de obligaciones y derechos que por disposición de la ley le corresponden en sustitución de la fusionada, como consecuencia de los efectos fiscales que se dan con motivo de la fusión. Dentro de ellas se destacan los que a continuación se indican:

Pago de diferencias y recuperación de impuestos. Con motivo de la subrogación de derechos y asunción de obligaciones que se originan con motivo de la fusión, la fusionante deberá cubrir los adeudos de impuestos que existieran a cargo de la fusionada por cuenta propia o de aquellos que hubiere retenido o recaudado por cuenta de terceros y no hayan sido enterados.

Sobre éstos deberá tomarse en cuenta que tendrá responsabilidad solidaria, en razón de la adquisición de la negociación de la fusionada que se realiza con motivo de la

fusión, según establece el artículo 26 fracción IV del *Código Fiscal de la Federación*.

Por otra parte, también tendrá el derecho de obtener la recuperación de los créditos de impuestos que hubiesen resultado a favor de la fusionada, dentro del mismo plazo de prescripción que correspondería a ésta.

Declaraciones del último ejercicio de la fusionada. Toda vez que como consecuencia directa de la fusión, el ejercicio fiscal de la fusionada terminará anticipadamente en la fecha en que surta efectos el acuerdo respectivo, según se desprende de lo dispuesto por el artículo 11 del *Código Fiscal de la Federación*, la fusionante deberá proceder a presentar la declaración del impuesto sobre la renta de aquella, por el ejercicio terminado en dicha fecha, dentro de los tres meses siguientes al cierre del mismo, según establece el artículo 86 fracción VI de la *Ley del Impuesto sobre la Renta*.

Adicionalmente, la fusionante también se encuentra obligada a determinar los ajustes a los pagos provisionales de la fusionada, cuyo resultado acreditará al pago definitivo del impuesto, aunque se deberá tomar en consideración la fecha en

que surta efectos el acuerdo de fusión. Si este evento ocurre después del séptimo mes del ejercicio, se deberán presentar los dos ajustes, para lo cual se considerarán los ingresos que se obtuvieron desde el inicio hasta el cierre del sexto mes y al cierre de dicho ejercicio, respectivamente. En caso de que el cierre del ejercicio ocurra antes del séptimo mes, la fusionante sólo considerará los ingresos al cierre del mismo, a menos que se presente la declaración de dicho ejercicio dentro de los dos meses siguientes, según establece el artículo 7-E del *Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta*. 54400

Por otra parte, asimismo deberá tomarse en cuenta que la declaración anual de sueldos y retenciones que hubiera efectuado la fusionada a sus trabajadores, la deberá presentar la fusionante dentro del mes siguiente a la fecha de terminación anticipada del ejercicio de la primera, de acuerdo a lo dispuesto por el penúltimo párrafo del artículo 118 de la *Ley del Impuesto Sobre la Renta*.

En razón de lo anterior, tanto las operaciones como los resultados que se presenten en la sociedad fusionada, deberán incorporarse en los estados financieros de la fusionante a partir del día siguiente a la fecha en que surtan efectos los

acuerdos de fusión, por lo que no procederá la presentación de declaraciones de la fusionada en fecha posterior, excepto las complementarias que en su caso procedieran de periodos anteriores.

Cancelación del registro federal de contribuyentes. Junto con la declaración señalada en el inciso anterior, la fusionante deberá presentar aviso de cancelación del registro federal de contribuyentes de la fusionada, al que adicionalmente se acompañará copia de la constancia de inscripción de fusión presentada al Registro Público del Comercio, en los términos de lo establecido por el artículo 23 fracción I del *Reglamento del Código Fiscal de la Federación*.

Sobre esta obligación deberá tomarse en consideración la existencia del problema de aplicación que plantea el artículo 27 del *Código Fiscal de la Federación*, el cual establece que, dentro del mes siguiente a la fecha de firma de la escritura pública en la que se haga constar el acto de fusión, se le deberá comprobar al notario la cancelación del RFC de la fusionada. Sin embargo, esto resulta imposible, ya que el aviso respectivo se presentará tres meses después que haya surtido efectos la fusión, lo cual pudiera ocurrir hasta seis meses

después de la fecha en que se firme la escritura correspondiente. Considero que podría ser salvado con un aviso que se dé al notario en el sentido de que la copia del aviso de baja se presentará en fecha posterior, dentro del plazo en la ley establecido.

Este problema de aplicación de la disposición mencionada obedece, sin lugar a dudas, a una confusión que se presenta entre los conceptos de acuerdo y convenio de fusión que anteriormente se han referido, ya que, conforme a la legislación mercantil, el único acto que deberá protocolizarse ante notario público como requisito para su inscripción al Registro Público del Comercio, es el primero, es decir la deliberación tomada por cada sociedad en el sentido de fusionarse. En tanto que el precepto comentado sólo puede tener alguna justificación si es referido al convenio de fusión, que se debe celebrar una vez que haya surtido efectos la misma, lo cual resulta sin sentido, pues no es obligatorio formalizar este documento ante ningún fedatario público.

Por otra parte, también deberá tomarse en cuenta que, aunque no se desprende de alguna disposición en forma expresa, en caso de que la sociedad fusionada hubiese presentado avisos de apertura de establecimientos por sucursales, bodegas, locales, etcétera, que hubiere instalado con motivo de sus operaciones, la fusionante deberá proceder a presentar, ante las autoridades fiscales correspondientes, avisos de cierre por cuenta de la fusionada y de nueva apertura por sí misma, en razón de la desaparición jurídica de aquella.

Impuesto al valor agregado. Para el impuesto al valor agregado, la transmisión de propiedad que derive de la fusión de sociedades, no se considera enajenación, razón por la cual no se encuentra afecta a este gravamen, según el artículo 8° de la ley del IVA que nos dice: "...se entiende por enajenación, además de lo señalado en el Código Fiscal de la Federación.", y dicho código en su artículo 14-A establece: "Se entiende que no hay enajenación en los siguientes casos: ... II. En fusión..."

Efectos y obligaciones en materia laboral (seguridad social). Como ya se ha analizado, con motivo de la fusión se produce la transmisión de las relaciones jurídicas de la fusionada a la fusionante. Este acontecimiento en el ámbito del

derecho laboral ocasiona que se presente una *sustitución patronal*, por la cual todas las obligaciones derivadas de las relaciones de trabajo que tuviese la primera empresa serán asumidas por la que subsista o se cree.

De acuerdo con lo establecido por el artículo 41 de la *Ley Federal del Trabajo*, se establece claramente que la sustitución patronal no afectará las relaciones de trabajo, por lo que las obligaciones patronales de la fusionada continuarán íntegramente en la sociedad fusionante.

No obstante que el mencionado precepto establece la responsabilidad solidaria del patrón sustituido durante un plazo de seis meses contados a partir de la notificación que se debe hacer al sindicato o a los trabajadores, dicha solidaridad es inexistente en el caso de la fusión por la desaparición jurídica de la sociedad fusionada.

Sin embargo, será necesario que la sociedad fusionante dé los avisos de la sustitución patronal, tanto al sindicato o a los trabajadores, como al IMSS, o en su caso al Infonavit, para no ser acreedor a las sanciones establecidas en los ordenamientos legales respectivos de dichas instituciones.

En razón de lo anterior, la fusionante deberá responder en forma exclusiva de las obligaciones que hubiere tenido la fusionada, tales como el pago de los adeudos por cuotas obrero-patronales del IMSS, lo mismo que de las aportaciones al Infonavit, y descuentos por préstamos de este instituto a los trabajadores.

CONCLUSIONES

1. En un mundo donde las fusiones empresariales son cada vez más comunes entre las grandes y pequeñas empresas incorporadas al mundo global, en un afán de consolidar posiciones comerciales o mercantiles a escala local o internacional, es necesario que el profesional del derecho esté al tanto de lo que sobre la materia se establece en la legislación mexicana.
2. La fusión de sociedades es un instrumento para afrontar competitivamente no sólo la globalización, sino que se convierte en una alternativa viable de crecimiento, de permanencia o penetración de mercados, de posicionamiento de marcas, patentes, diseños industriales, etcétera, sin olvidar que la fusión de sociedades nos ofrece, además de una eficiencia operativa, financiera, administrativa e incluso fiscal, una opción de supervivencia.

3. Como consecuencia de la fusión de sociedades, el empresario fortalece su cultura empresarial ya que interactúa con diversas formas de hacer empresa, lo que lo lleva a un profesionalismo empresarial en busca de una sana práctica corporativa.

4. Los efectos de las fusiones mercantiles, como ha quedado claro a lo largo de toda la tesis pero en particular en el capítulo V, son diversos, especialmente en el ámbito jurídico, en lo referente a la sociedad, a sus accionistas y a los acreedores de la empresa fusionada. Pero también repercuten en los mercados y en los empleados, situaciones que como abogados debemos tener presentes, sobre todo cuando nos desempeñamos como asesores externos de empresas.

5. Como ha quedado plasmado, estos efectos en ningún sentido limitan a la empresa, salvo pacto en contrario en el acta constitutiva o con algún acreedor importante, a realizar este tipo de operaciones mercantiles de fusión cuando se juzgue pertinente.

6. Es muy importante que los procesos de fusión en este tipo de casos se lleven a cabo observando al pie de la letra los mandamientos jurídicos en la materia, que han quedado analizados a fondo a lo largo del presente trabajo.

7. Como profesional del derecho, espero que los lineamientos plasmados a lo largo de las páginas anteriores permitan al lector el acceso a información pertinente en el ámbito del derecho mercantil y concretamente en el terreno de las fusiones entre sociedades con esa naturaleza.

8. Es por ello que el material recopilado y presentado a la consideración de la universidad se constituye, considero, como referencia de actualidad en el terreno de las fusiones entre sociedades mercantiles.

PROPUESTA

1. La fusión de sociedades se puede considerar como una alternativa de fortalecimiento económico, por lo general este es su propósito, pero también para posicionarse en un mercado específico, ya sea de bienes o de servicios. No podemos pensar como hombres de negocios que una fusión no tenga una trascendencia más allá de la amistad o la fraternidad entre empresas y empresarios. Por ello se propone en esta tesis *romper con algunos paradigmas, tales como el de las empresas familiares o el de la no delegación de responsabilidades por parte del dueño de la empresa, por nombrar algunos y unir fuerzas entre los empresarios para lograr que los productos o servicios que ofrecen sean altamente competitivos, así como permanecer en los mercados a los más altos estándares de calidad, y afrontar tanto a la competencia como a las diversas situaciones financieras. Es por ello que considero a la fusión de sociedades como el instrumento idóneo para tales fines.*

2. Si bien es cierto que la fusión de sociedades mercantiles no limita a la empresa ni a los acreedores, por lo menos en su generalidad, en lo que se refiere a los accionistas de las sociedades participantes de la fusión, el derecho de separación no está contemplado en la *Ley General de Sociedades Mercantiles*, solo tendrán derecho a oponerse judicialmente, sin embargo, y a manera de propuesta considero que el derecho de separación debiera estar permitido expresamente en la *Ley General de Sociedades Mercantiles*, al no estar de acuerdo el accionista en la fusión, tal y como si se contempla respecto de la escisión de sociedades.

3. Una vez estudiada la fusión de sociedades mercantiles, nos hemos dado cuenta de la importancia que tiene esta en el mundo empresarial y sin duda una alternativa viable no solo para el fortalecimiento, permanencia o crecimiento de un negocio, sino en muchas ocasiones para el nacimiento de una oportunidad de negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR CARVAJAL, Leopoldo, *Segundo curso de derecho civil*, Porrúa, México, 1980.
- ANDERSON, Ronald A., *Business Law*, 11a . de. South West Publishing.
- BARRERA, GRAFF, Jorge, *Instituciones de derecho mercantil*, Porrúa, México, 1989.
- BROSETA, Pont, *Manual del Derecho Mercantil*, Madrid, 1971.
- BUCKLEY, Peter, *La concentración en los mercados*, Trillas, México, 1991.
- CLARET y MARTÍ, *Sociedades anónimas*, Barcelona, 1994.
- DE PINA VARA, Rafael, *Derecho Mercantil Mexicano*, Porrúa, México, 1992.
- DÍAZ MIRÓN, Luis A., *La Fusión de Sociedades Mercantiles en nuestro Derecho*, tesis ELD, 1947.

FERRI GIUSEPPE; *La Fuzione della Societa Commerciale Ii*,
Editorial Roma, 1936.

GALINDO GARFIAS, Ignacio, *Derecho Civil*, Porrúa, 3ª edición.,
México 1979.

GARCÍA RENDÓN, Manuel, *Sociedades Mercantiles*, Harla, México,
1993.

GARRIGUEZ, Joaquín, *Derecho Mercantil español*, Padua, Madrid,
1991.

GHINDI, Marco, *Estinzione e nullita della societá_commerciali*,
Editorial Padua, 1987.

MANTILLA MOLINA, Roberto L., *Derecho Mercantil*, Porrúa,
México, 1986.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, *Diccionario de la Lengua Española*, 18º
edición, Espasa-Calpe Madrid 1956, 18a.

RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín, *Curso de Derecho Mercantil*, Tomo

I, 20a edición, Porrúa, México, 1991.

RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín, *Tratados de sociedades mercantiles*, Porrúa, México 1981.

ROJINA VILLEGAS, Rafael, *Compendio de derecho civil*, Porrúa, México, 1995.

SOTYIA, Sergio, *Liquidazione delle La società commercia Ii*, Milán, 1936.

VÁZQUEZ DEL MERCADO, Óscar, *Asambleas, Fusión y Liquidación de Sociedades Mercantiles*, 5° edición, Editorial Porrúa, México, 1996.

VICENT AGUSTÍN Y GELLA, *Curso de Derecho Mercantil Comprobado*, Tomo 1, Zaragoza, 1994.

VIVANTE, César, *Tratado de derecho mercantil*, Madrid 1932, Tomo II.

TANTINI, Giovanni, *Le modificazioni del latto contitutivo*, Ed. Podua, 1973.

