



observatorio contable

accounting
observatory

CÁTEDRA PUBLICACIONES CIENTÍFICO Y/O TÉCNICAS EC economistas contables-CGE

comentario

Dr. Salvador Marín.
Director Cátedra EC-CGE y Observatorio Contable

"*Observatorio Contable*" aborda tres artículos de interés y actualidad, como son por un lado los referentes a la inclusión en el plan general de contabilidad español (PGC) y por tanto armonización con las NIIF 15 y NIIF 9, abordados de una forma excelente doctrinalmente a la vez que clara por los profesores Ruiz Lamas y Herranz Martín, respectivamente. Igualmente, García Pons nos aporta una visión muy útil sobre el cálculo del patrimonio neto y sus efectos mercantiles en tiempos de crisis. Desde el ámbito de la sección "*Notas Técnicas para el Economista*", no menos interesantes y actuales son los dos aspectos que se abordan. Por un lado, desde la colaboración entre EC-CGE y REAF-CGE, se realiza un documento muy útil sobre el cierre contable y fiscal del impuesto sobre sociedades. Concluye esta sección la aportación que realizamos sobre el "pensamiento integrado" y los "informes integrados", poniendo en valor su aportación para las Pymes, así como el importante papel que los "accountants" tenemos tanto en su preparación como en su posterior verificación. Siguiendo con la novedad incorporada en el número anterior, se incluyen en éste dos aportaciones realizadas por nuestros representantes en los diferentes grupos de expertos o reuniones en la European Federation of Accountants and Auditors for SMEs –EFAA for SMEs– y en otras instituciones internacionales como es la IFRS Foundation. Cierra este número una NUEVA SECCIÓN que recogerá colaboraciones de notas técnicas desde el ámbito internacional, en su versión original. Estando seguros de la utilidad que este número tendrá para todos los interesados en este ámbito de nuestra profesión, concluyo, no por habitual menos sincero, dando las gracias a todos los autores que han dedicado su tiempo y vastos conocimientos a todos nosotros. Muchas gracias.

"*Accounting Observatory*" addresses three articles of interest and topicality, such as the very current ones concerning their inclusion in the Spanish General Accounting Plan (SGAP) and therefore harmonization with IFRS 15 and IFRS 9, approached in an excellent way doctrinally while clear by Professors Ruiz Lamas and Herranz Martín, respectively. Likewise, García Pons gives us a very useful view on the calculation of equity and its commercial effects in times of crisis. From the scope of the section "*Technical Notes for the Economist*", no less interesting and current are the two aspects that are addressed. On the one hand, from the collaboration between EC-CGE and REAF-CGE, a very useful document is made on the accounting and fiscal closing of corporation tax. This section concludes our contribution to "integrated thinking" and "integrated reporting", highlighting their contribution to SMEs, as well as the important role that accountants have both in their preparation and in their subsequent verification. Continuing with the novelty incorporated in the previous number, two contributions made by our representatives in the different expert groups or meetings in the European Federation of Accountants and Auditors for SMEs - EFAA for SMEs and in other international institutions such as the IFRS Foundation are included. This accounting observatory closes with a new section that will collect contributions of international technical notes, in their original version. Being sure of the usefulness that this number will have for all those interested in this field of our profession, I conclude thanking all the authors who have dedicated their time and vast knowledge to all of us. Thank you very much.

we read and write for you!!!

DOBLE
REVISIÓN
CIEGA

ARTÍCULOS REGISTROS CGE

El cálculo del patrimonio neto y sus efectos mercantiles en tiempos de crisis: el caso de las empresas inmobiliarias que cotizaban en el mercado bursátil español en el periodo 2008-2014. Martí García. 02

Reconocimiento de ingresos en el Plan General de Contabilidad Español: su armonización con la NIIF 15. Fernando Ruiz. 20

Instrumentos Financieros. Novedades de la NIIF 9 y su efecto parcial en el PGC reformado (RD 1/2021). Felipe M. Herranz, PhD. 29

NOTAS TÉCNICAS PARA EL ECONOMISTA

Memorandum del cierre contable y fiscal del Impuesto sobre Sociedades del 2020 Jorge Capeáns · Rubén Gimeno. 48

Pensamiento e Informes Integrados para Pymes: ¿por qué, cómo? y primeros pasos Salvador Marín, PhD · Paul Thompson. 56

REPRESENTANTES CGE EN GRUPOS DE TRABAJO EFAA

La reforma de la regulación sobre información no financiera en Europa. Esther Ortiz. 62

El efecto de las NIIF sobre la contabilidad de las Pymes. Jose M^a Hinojal. 64

NOTAS TÉCNICAS / PRONUNCIAMIENTOS INTERNACIONALES

The Accountancy Profession in the New Normal. Brian Blood. 66



economistas
Consejo General

EC economistas contables

En la legislación española no hay una definición positiva de patrimonio neto hasta que ésta se incorpora al Plan General de Contabilidad 2007.

La legislación mercantil contiene varias referencias al valor patrimonial de las empresas con relación a cuestiones como la reducción obligatoria de capital, la disolución obligatoria de sociedades, o la distribución de resultados y la constitución de la autocarera.

Pero, durante la última crisis económica a la que se ha visto sometida la economía española, se dictó, con una vigencia temporal limitada, un régimen excepcional que suspendía el cómputo de las pérdidas por deterioro de determinadas partidas del activo, coyunturalmente significativas en determinadas compañías, a efectos del cálculo del patrimonio neto en los supuestos de reducción obligatoria de capital y de la disolución de sociedades de capital como consecuencia de pérdidas graves (Real Decreto Ley 10/2008, de 12 diciembre). El objetivo era posponer o evitar la disolución y liquidación de empresas, mitigando la destrucción del tejido empresarial, y preservando los puestos de trabajo asociados.

Asimismo, en 2020, y para afrontar el colapso económico ocasionado por la COVID-19, se han regulado excepciones a los supuestos de liquidación con carácter general y disolución por pérdidas.

In Spanish law there is no positive definition of net equity until it is added the General Accounting Plan 2007.

Spanish Corporate Law contains several references to the equity value of the companies related to issues such as mandatory capital reduction, the compulsory dissolution of companies, or the distribution of results and the establishment of the treasury.

But, during the last economic crisis that has undergone the Spanish economy, has been subjected, a special regime was issued with limited temporal validity (2008 - 2014) that suspended the calculation of impairment losses, conjectural significant in certain companies, for the calculation of equity in the circumstances about dissolution and liquidation of companies (Royal Decree Law 10/2008, of December 12). The main goal is to postpone or prevent the dissolution and liquidation of companies, mitigate the destruction of the business, and preserve the associated jobs.

Likewise, in 2020, and to face the economic collapse caused by COVID-19, exceptions to the cases of general liquidation and dissolution due to losses have been regulated.

El cálculo del patrimonio neto y sus efectos mercantiles en tiempos de crisis: el caso de las empresas inmobiliarias que cotizaban en el mercado bursátil español en el periodo 2008-2014

Martí García Pons

Facultad de Economía y Empresa Universitat de Barcelona.
CEU Escuela Internacional de Doctorado.

PALABRAS CLAVE

Cómputo de pérdidas por deterioro. Disolución de sociedades. Empresas inmobiliarias cotizadas. Patrimonio neto. Reducción de capital.

KEYWORDS

Calculation of impairment losses. Dissolution of companies. Listed real estate companies. Equity. Capital reduction.

En este trabajo se presenta la configuración del concepto de patrimonio neto, así como la delimitación que de éste hace la normativa mercantil, como referente para determinadas operaciones societarias.

Por otro lado, se analiza si la aplicación del Real Decreto Ley 10/2008, de 12 diciembre, y sus sucesivas prórrogas, ha permitido la supervivencia de las empresas inmobiliarias que cotizaban en el mercado bursátil español durante el periodo 2008-2014, mediante la modificación del concepto y cálculo del patrimonio neto en el ámbito mercantil.

El cálculo del patrimonio neto y sus efectos mercantiles en tiempos de crisis: El caso de las empresas inmobiliarias que cotizaban en el mercado bursátil español en el periodo 2008-2014.

1. INTRODUCCIÓN

1.1 La reforma contable española de 2007

Con el fin de responder a los requerimientos de armonización contable planteados por la globalización de la actividad económica y, en par-

titular, de los mercados financieros, la Unión Europea aprobó el Reglamento (CE) No 1606/2002, por el que se establecía la aplicación obligatoria de las normas internacionales de contabilidad NIC/NIIF a las cuentas consolidadas de las sociedades cotizadas en bolsa de la UE, a partir del 1 de enero de 2005. Además, el artículo 5 del citado Reglamento ofrecía a los Estados miembros la posibilidad de permitir el uso de las NIC/NIIF o adaptar sus respectivas legislaciones nacionales para la preparación de las cuentas anuales individuales o para las cuentas consolidadas de las empresas no cotizadas.

De conformidad con lo anterior y a raíz de las conclusiones contenidas en el Libro Blanco de contabilidad (2002), España inició la reforma de su sistema contable para su adaptación a la normativa internacional del International Accounting Standards Board (IASB). La mayor parte de la reforma contable se materializó en la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación comercial en materia contable para la armonización internacional basada en la normativa de la UE. Y mediante los Reales Decretos 1514/2007 y 1515/2007, de 16 de noviembre, el Gobierno aprobó el Plan General de Contabilidad y el Plan General de Contabilidad para las Pymes, cumpliendo así con lo dispuesto en la disposición final primera de la Ley 16/2007.

Dos de los cambios más trascendentes de la reforma 2007 son, sin duda, la introducción del Marco Conceptual y la adopción del enfoque del balance.

La incorporación del primero al Plan General de Contabilidad, y en consecuencia su categorización como norma jurídica, tiene por objeto garantizar el rigor y la coherencia del posterior proceso de elaboración de las normas de registro y valoración, así como la posterior interpretación e integración del derecho contable, a pesar de diferir de la tendencia internacional que lo utiliza como proceso lógico-deductivo para establecer y justificar las normas (Gonzalo, 2014).

La imagen fiel del patrimonio sigue siendo el corolario de la aplicación sistemática y regular de las normas contables. El fondo, económico y jurídico, sostiene el tratamiento contable de todas las operaciones, de modo que su contabilidad responde y muestra la sustancia económica y no sólo la forma jurídica utilizada para instrumentarla.

El Marco Conceptual sigue reservando un lugar relevante a los principios incluidos en la primera parte del Plan de 1990, que no pierden su condición de columna vertebral del organismo regulador contable.

La definición de los elementos de las cuentas anuales incluidas en el Marco Conceptual, activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos es una novedad importante. En este sentido, el Plan adopta un enfoque patrimonial, en lugar del anterior economicista, haciendo hincapié en las valoraciones contenidas en el balance, más allá de determinar el resultado.

1.2 Antecedentes

La elaboración de un marco conceptual entendido como los fundamentos básicos del modelo contable se extendió desde los Estados Unidos (The FASB Concepts Statements) a otros países anglosajones como el Reino Unido, el Canadá, Australia y Nueva Zelanda y fue decisiva en la emisión por el *International Accounting Standards Committee* (IASC) del Marco Conceptual de 1989. Y todos ellos adoptaron el enfoque patrimonial de los activos-pasivos. Aunque la regla contable básica establece que la suma de los activos es igual a las deudas más el capital, en los diversos marcos conceptuales, el capital se define como una partida residual, como el valor de los activos neto de las deudas (Dichev, 2007). A pesar de ello es necesario subclasificar el patrimonio neto a los efectos de su presentación en el balance. Por ejemplo, en una sociedad por acciones pueden mostrarse por separado los fondos aportados por los accionistas, las ganancias acumuladas, las reservas específicas procedentes de ganancias y las reservas por ajustes para mantenimiento del capital.

Esta clasificación puede ser relevante para las necesidades de toma de decisiones por parte de los usuarios de los estados financieros, cuando indican restricciones, sean legales o de otro tipo, a la capacidad de la entidad para distribuir o aplicar de forma diferente su patrimonio. También puede servir para reflejar el hecho que las partes con participaciones en la propiedad de la entidad tienen diferentes derechos en relación con la recepción de dividendos o el reembolso del capital (IASC, 1989).

Por otro lado, la concepción tradicional del capital como cifra de responsabilidad ante terceros y su función como instrumento de garantía patrimonial de los acreedores está en crisis (Alonso, 2007). Su regulación no consigue neutralizar el riesgo de insolvencia, ni garantizar una adecuada capitalización de la empresa, ni una razonable política de dividendos (Vicent, 2014).

Otros sistemas jurídicos, como el norteamericano, optan por una tutela "ex post" con una protección a los acreedores al margen del capital social, con la aplicación del test de solvencia y el test de balance (Fernández, 2011); (Marina, 2015).

2. EL CONCEPTO CONTABLE DE PATRIMONIO NETO

En la legislación española no existe una definición positiva de capital hasta que se incorpora al Plan General de Contabilidad 2007, aunque la definición del patrimonio es el punto de partida de la disciplina contable. Había que acudir a los tratados de Ciencia Contable para encontrar una definición y delimitación de este.

De hecho, el patrimonio es como llama el lenguaje contable a la riqueza, entendido desde el punto de vista económico, como el conjunto de bienes y derechos que permiten a una unidad económica satisfacer sus necesidades y/o llevar a cabo una actividad productiva (Serra et al. 2010). El patrimonio neto puede calcularse como la di-

ferencia entre el sumatorio de los bienes y derechos (activo) necesarios para el desarrollo de la actividad empresarial y el sumatorio de las obligaciones con terceros (pasivo). Pero también puede calcularse por el sumatorio de sus componentes (Urías, 1997):

- Patrimonio neto aportado por los propietarios.
- Patrimonio neto ganado por la propia empresa (autofinanciación).
- Patrimonio neto aportado por terceros, a título gratuito.

2.1 La Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) de 20 de diciembre de 1996

La legislación mercantil contenía varias referencias al valor patrimonial de las empresas, entre las que destacaban las contenidas en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades, aprobada por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, y en la Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada, sin que ningún precepto indicase claramente cómo se cuantificaba este valor¹. También cabía destacar la diversidad terminológica, ya que utilizaba los términos *patrimonio*, *haber* o *patrimonio contable* indistintamente, aunque no siempre reflejase una diversidad de conceptos.

La Resolución del ICAC de 20 de diciembre de 1996 dejó claro que la cuantificación del patrimonio contable debía llevarse a cabo sobre la base de las magnitudes contenidas en las cuentas anuales de las empresas, y más concretamente en el balance.

Así, los conceptos del balance de las empresas que debían tenerse en cuenta para cuantificar el patrimonio neto son:

- + Fondos propios
- + Ingresos a distribuir en diversos ejercicios
- + Préstamos participativos

La resolución incorpora al cálculo del patrimonio contable, con signo negativo, las llamadas acciones propias en situaciones especiales, que se ubican en el apartado B.V del Inmovilizado y D.V del activo circulante. Esta partida representa el valor contable de las acciones o participaciones adquiridas a antiguos socios, que a través de la venta de estas se han separado de la sociedad. Estas partidas reflejan la parte del "patrimonio contable" que ha sido entregado a los antiguos socios como precio en la venta de sus acciones o participaciones, por lo que minorarán el valor patrimonial de la sociedad.

Las subvenciones de capital, tanto monetarias como las que consisten en otros activos, que han cumplido las condiciones para concesión o que no hay dudas razonables sobre su cumplimiento futuro y que están pendientes de imputar a los resultados, forman parte, con

signo positivo, de los activos contables, una vez que se ha deducido el efecto fiscal.

También se incorporan las diferencias positivas en moneda extranjera pendiente de asignación a los resultados, deducidas del efecto fiscal. Y los ingresos fiscales que se distribuirán en varios años, definidos de conformidad con las normas segunda y tercera de la Resolución de 30 de abril de 1992, del Instituto de Contabilidad y Auditoría sobre algunos aspectos de la norma de valoración número dieciséis del Plan General de Contabilidad.

Con respecto a los *préstamos participativos*, el artículo 20 del Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, señala en la sección d) que estos se considerarán activos contables a efectos de reducción de capital y liquidación de las empresas previstas en la legislación mercantil. A pesar de estar incluidos en las agrupaciones D) "acreedores a largo plazo" e I) "acreedores a corto plazo" del pasivo de balance.

La Resolución también considera la idoneidad de incorporar otras partidas que no se añaden finalmente por diversas razones al cálculo del capital.

En cuanto a los *gastos de establecimiento*, y por similitud los *gastos de formalización* de las deudas, que son un activo necesario para la operación de la empresa y sólo se mostrarán en el balance en la medida en que tengan proyección económica futura, considera el ICAC que no deben ser tratados como una partida que reduce el patrimonio contable.

Con respecto a los *gastos financieros diferidos* y los *ingresos por intereses diferidos* se afirma que son partidas compensatorias de pasivos y activos, respectivamente, ya que representan los intereses no devengados incorporados en el valor contable de las deudas, en el primer caso, y de los débitos, en el segundo. Por lo tanto, ninguno de estos conceptos reducirá el valor del valor contable.

Por último, *los accionistas o socios por desembolsos pendientes* corresponden a los importes comprometidos por los socios como resultado de la suscripción del capital, aparecen en el modelo de balance como primer activo de la empresa, lo que basta para que la Resolución dictamine que no reducirán el patrimonio contable.

2.2 El concepto de patrimonio neto en el Plan General de Contabilidad 2007

La reforma contable de 2007 ha incorporado un nuevo concepto de patrimonio neto, inexistente en la regulación anterior, así como un conjunto de criterios de reconocimiento y valoración de las partidas que lo componen, además de cambios sustanciales en su presentación en el balance.

1. Ambas normas, y según lo dispuesto en la disposición final séptima de la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, se refundieron en un único texto, bajo el título de Ley de Sociedades de Capital, Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio.

Patrimonio neto: constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos. Incluye las aportaciones realizadas, ya sea en el momento de su constitución o en otros posteriores, por sus socios o propietarios, que no tengan la consideración de pasivos, así como los resultados acumulados u otras variaciones que le afecten.

Aunque la definición no es completa ni unívoca (Valle 2008), asistimos a una nueva configuración de la riqueza neta para la propiedad, de dimensión mucho más amplia que los fondos propios previstos en el PGC 1990, que incluye los fondos propios, los ajustes por cambios de valor, y las subvenciones, donaciones y legados (Tabla 2.2).

También la composición del capital ha experimentado cambios significativos al acoger algunos elementos que anteriormente aparecían en el activo, excluyendo ciertas acciones canjeables y acciones o participaciones sin derecho a voto, que se han transferido al pasivo. Así como al dar cabida a ciertas aportaciones de los socios, la consideración de nuevos instrumentos de patrimonio neto, y sin olvidar ciertos cambios en las reservas, incluido el hecho de que los gastos de constitución deben ser reconocidos como menos valor de estas.

Como ya hemos señalado, el Marco Conceptual incluye la definición de los elementos patrimoniales; activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos. En particular, los pasivos se definen como obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que pueden producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro. Esta definición, unida con la prevalencia del fondo sobre la forma, condicionará el registro de algunos instrumentos financieros, que deben contabilizarse como pasivos cuando a priori, desde un punto de vista estrictamente jurídico, podrían tener la apariencia de instrumentos de capital.

También se espera que ciertos ingresos y gastos se registren directamente en el patrimonio neto (mostrando esta información en el estado de ingresos y gastos reconocidos) hasta que se produzca el reconocimiento, baja, o deterioro del elemento con el que estén relacionados, momento en el que, en general, se contabilizarán en la cuenta de pérdidas y ganancias².

2.3 La distinción entre pasivo y patrimonio neto.

Según el PGC 2007, no todas las aportaciones de los socios o propietarios tendrán la consideración de patrimonio neto o no en todos los casos.

Los instrumentos financieros emitidos, incurridos o asumidos se clasificarán como pasivos financieros, en su totalidad o en una de sus partes, siempre que de acuerdo con su realidad económica supongan para la empresa una obligación contractual, directa o indirecta, de entregar efectivo u otro activo financiero, o de intercambiar activos o pasivos financieros con terceros en condiciones potencialmente desfavorables, tal como un instrumento financiero que prevea su recompra obligatoria por parte del emisor, o que otorgue al tenedor el derecho a exigir al emisor su rescate en una fecha y por un importe determinado o determinable, o a recibir una remuneración predeterminada siempre que haya beneficios distribuibles. En particular, determinadas acciones rescatables y acciones o participaciones sin voto (Norma de registro y valoración 9.3 del PGC 2007).

En la calificación de un instrumento como patrimonio neto:

- Se atenderá al fondo económico, por lo que será necesario revisar adecuadamente las características económicas de los instrumentos emitidos.
- Será necesario que el emisor no tenga la obligación de entregar efectivo u otros activos financieros, de manera que pueda evitarse bajo cualquier circunstancia.

Esto afectará incluso a la remuneración del instrumento emitido, de modo que para clasificarse como instrumento de patrimonio será necesario que no exista obligación de pagar una remuneración a su inversor, por ejemplo, un determinado interés (Tabla 2.3).

La distinción entre pasivos e instrumentos de capital es una de las cuestiones centrales de la normalización contable en las últimas décadas, porque el hecho de que una partida se conozca como pasivo o como componente del capital tiene implicaciones jurídicas y económicas relevantes.

En el caso de algunos instrumentos la clasificación dicotómica se hace difícil. Cuando los instrumentos financieros emitidos por la sociedad conceden al inversor el derecho incondicional a recibir efectivo u otros activos financieros, ya sea como resultado de la singularidad de algunas sociedades de responsabilidad limitada, o en el caso de las sociedades cotizadas, para ofrecer una forma más atractiva de financiación para el inversor, aquellos aumentan su complejidad, divergiendo la forma y la sustancia.

Como se afirma en la Resolución de 5 de marzo de 2019 del ICAC, como consecuencia de una evolución normativa en que se ha puesto de manifiesto una acusada tendencia en favor de la autonomía de la voluntad y de la autorregulación, estos problemas son cada vez más habituales en mérito de los pactos lícitos sobre las prestaciones

2. La posibilidad de imputar ciertos ingresos y gastos directamente al patrimonio, aunque en el Plan General de Contabilidad de PYMES pierden peso específico operaciones que implican una imputación directa al patrimonio de la empresa, habiéndose eliminado de la norma los activos financieros disponibles para la venta, este aspecto permanece siempre y cuando existan ciertas operaciones que deban llevarse directamente al patrimonio de la empresa, tales como subvenciones o posibles operaciones de cobertura llevadas a cabo por una pequeña o mediana empresa, que debe aplicar el contenido de estas operaciones de cobertura, contenido en el Plan General de Contabilidad.

accesorias, el derecho de separación, exclusión, cláusulas de venta/compra obligatorias a cargo de los socios, etcétera.

Según la NIC 32 un instrumento de patrimonio es cualquier contrato que ponga de manifiesto una participación residual en los activos de una entidad después de deducir todos sus pasivos. Mientras que un pasivo financiero es cualquier pasivo que sea:

- a) una obligación contractual:
 - i. de entregar efectivo u otros activos financieros a otra entidad, o
 - ii. de intercambiar activos financieros o pasivos financieros a otra entidad, en condiciones que son potencialmente desfavorables, o
- b) un contrato que será o podrá ser liquidado utilizando los propios instrumentos de patrimonio propio de la entidad, y sea:
 - i. un instrumento derivado, según el cual la entidad estuviese o pudiese estar obligada a entregar una cantidad variable de instrumentos de patrimonio propio, o
 - ii. un instrumento no derivado que se liquidará o podrá liquidarse de una manera diferente al intercambio de una cantidad fija de efectivo o de otro activo financiero, por una cantidad fija de instrumentos de patrimonio propio de la entidad.

Por último, cabe destacar que el IASB en junio de 2018 emitió un Documento de Discusión (DP 2018/1) denominado "Instrumentos Financieros con características de Patrimonio, que tiene por objeto estudiar los problemas de aplicación de la NIC 32 y ofrecer mejoras en la clasificación, presentación e información a revelar. El IASB propone un enfoque preferido (preferred approach) que clasificaría un instrumento financiero como pasivo financiero si contiene alguna o ambas de las siguientes características:

- Una obligación contractual inevitable de transferir efectivo u otros activos financieros en un momento determinado distinto de la liquidación de la entidad (oportunidad).
- Una obligación contractual inevitable por un importe independiente de los recursos económicos disponibles de la entidad (cantidad).

Es la segunda condición la que básicamente marca la diferencia con lo establecido hasta ahora en la NIC 32. En lugar de basarse en si el número de instrumentos de capital que deben entregarse para el cumplimiento de la obligación es variable o fijo, se trata de discernir si el importe de la obligación es independiente de los recursos económicos disponibles.

3. EL PATRIMONIO NETO SEGÚN LA NORMATIVA MERCANTIL

Una de las funciones que puede atribuirse al capital social es la de garantía de los acreedores, y contrapartida a la falta de responsabi-

lidad personal de los socios por las deudas contraídas por las sociedades de capital.

También se le atribuye una función de organización y funcionamiento interno de las sociedades de capital, siendo una unidad de medida de los derechos de los socios, delimitando la posición jurídica del socio dentro de la empresa, así como el funcionamiento de los órganos sociales. Es la medida utilizada para distribuir dividendos, ejercer ciertos derechos de suscripción o asunción preferencial de acciones o participaciones, asistir y votar en las Juntas Generales e impugnar acuerdos sociales.

Doctrinalmente también se le atribuye una función financiera, de constitución de los recursos necesarios para llevar a cabo el propósito corporativo, pero ordinariamente no existe correlación entre el capital legalmente requerido para constituir una sociedad y las necesidades reales de financiación actuales o futuras (Espín 2007). Con respecto a la función de garantía, a la que nos hemos referido al comienzo de esta sección, el legislador ha convertido la figura del capital social en una cifra de retención patrimonial mediante normas imperativas: la regulación de las aportaciones sociales; el régimen de negocios sobre acciones o participaciones propias; las previsiones sobre la distribución de los resultados; el régimen sobre determinados casos de reducción de capital, o en relación con la disolución por pérdidas.

3.1. Capital social, fondos propios y patrimonio neto

Según la redacción del artículo 35.1 del Código de Comercio, vigente desde 1 de enero de 2008: *En el balance figurarán de forma separada el activo, el pasivo y el patrimonio neto... En el patrimonio neto se diferenciarán, al menos, los fondos propios de las restantes partidas que lo integran.*

Los fondos propios integran la parte principal del patrimonio neto, y se nutren de:

- las aportaciones realizadas por los socios o propietarios, ya sea en dinero u otros activos, en el momento de la constitución de la empresa o en fechas posteriores.
- Los recursos generados por la propia empresa como resultado de su actividad, es decir, los beneficios obtenidos y no distribuidos, o las pérdidas soportadas y no compensadas (Tabla 3.1).

El artículo 36.1.c) del Código de Comercio reproduce la definición de patrimonio neto del *Marco Conceptual de las Normas Internacionales de Contabilidad*: *constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos. Y en un segundo párrafo detalla su contenido: Incluye las aportaciones realizadas, ya sea en el momento de su constitución o en otros posteriores, por sus socios o propietarios, que no tengan la consideración de pasivos, así como los resultados acumulados u otras variaciones que le afecten.*

Pero además añade: *A los efectos de la distribución de beneficios, de la reducción obligatoria de capital social y de la disolución obligatoria por pérdidas de acuerdo con lo dispuesto en la regulación legal de las sociedades anónimas y sociedades de responsabilidad limitada, se considerará patrimonio neto el importe que se califique como tal conforme a los criterios para confeccionar las cuentas anuales, incrementado en el importe del capital social suscrito no exigido, así como en el importe del nominal y de las primas de emisión o asunción del capital social suscrito que esté registrado contablemente como pasivo. También a los citados efectos, los ajustes por cambios de valor originados en operaciones de cobertura de flujos de efectivo pendientes de imputar a la cuenta de pérdidas y ganancias no se considerarán patrimonio neto.*

Así mismo el art. 20.d) del Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, dispone que: *los préstamos participativos se considerarán patrimonio neto a los efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades previstas en la legislación mercantil.*

Se establece, pues, una “regla de conciliación” entre el patrimonio neto contable y el patrimonio neto a efectos mercantiles, con el objetivo de mantener la neutralidad de la reforma contable sobre la regulación mercantil (Carbonell, 2019).

En este sentido también cabe mencionar la publicación de la Resolución del ICAC de 5 de marzo de 2019 por la que se desarrollan los criterios de presentación de los instrumentos financieros y otros aspectos contables relacionados con la regulación mercantil de las sociedades de capital. Además de alinear la normativa local con la NIC 32 de Instrumentos financieros, la resolución representa, por primera vez en España, una regulación completa de las implicaciones contables de las figuras reguladas en la Ley de Sociedades de Capital y en la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles.

3.2. Reducción obligatoria de capital y disolución de sociedades de capital como consecuencia de pérdidas graves.

Según el artículo 327 del Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (LSC): *En la sociedad anónima, la reducción del capital tendrá carácter obligatorio cuando las pérdidas hayan disminuido su patrimonio neto por debajo de las dos terceras partes de la cifra del capital y hubiere transcurrido un ejercicio social sin haberse recuperado el patrimonio neto.*

Y el artículo 363.1.e) del Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (LSC) dispone: *La sociedad de capital deberá disolverse por pérdidas que dejen reducido el patrimonio neto a una cantidad*

inferior a la mitad del capital social, a no ser que éste se aumente o se reduzca en la medida suficiente, y siempre que no sea procedente solicitar la declaración de concurso.

En los dos casos, el cálculo del patrimonio neto según el art. 36.1.c) del Código de Comercio sería:

+ Patrimonio neto (cuentas anuales)
+ Capital social suscrito no exigido (103) (104)
+ Deudas con características especiales (15) (502)
+ Capital emitido pendiente de inscripción (194)
+ Acciones o participaciones emitidas consideradas como pasivos financieros (195)
± Ajustes por cambios de valor originados en operaciones de cobertura (1340)
+ Préstamos participativos (171)
= Patrimonio neto a efectos art. 327 y 363.1.c) LSC

En ambos casos, la referencia a la cifra de capital se refiere a la suma de los valores nominales de todas las acciones suscritas, independientemente de que contablemente se hayan registrado como instrumentos de patrimonio o no.

La disolución obligatoria puede evitarse mediante el aumento o la reducción de capital, y en última instancia puede quedar en suspenso si la solicitud de concurso resulta procedente de conformidad con la Ley Concursal³. Este procedimiento de extinción requiere que los bienes sociales sean suficientes para hacer frente a las deudas con terceros. Si la empresa se encuentra en un estado de insolvencia, deberá declararse en concurso de acreedores. Si posteriormente no se llega a un acuerdo con los acreedores, o éste no prospera, se aplicará el procedimiento de liquidación previsto en la Ley Concursal (artículo 361 de la LSC).

Es una medida para proteger la integridad del capital social, y para evitar una desproporción entre el capital y el patrimonio, si consideramos que un patrimonio por debajo de la cifra de capital reduce la garantía de los acreedores sociales.

Pero ¿cuándo debe entenderse que la sociedad toma conciencia de este desequilibrio y, por lo tanto, está obligada a tomar medidas? La diligencia exigida al órgano de gobierno impone el deber de conocer en todo momento la situación económica y financiera de la sociedad y, también, el posible desequilibrio entre los parámetros de capital y patrimonio, con independencia de la intervención de la Junta General de Socios o Accionistas. Esta es la opinión mayoritaria de la doctrina (Pérez, 2006).

3. Otras medidas que puede implementar la entidad son: reducción y ampliación simultáneas (operación acordeón); aportaciones de socios o accionistas; negociación de un préstamo participativo.

Los administradores deberán convocar la Junta General en el plazo de dos meses para que adopte el acuerdo de disolución o, si la sociedad fuera insolvente, instar el concurso. Cualquier socio podrá solicitar de los administradores la convocatoria si, a su juicio, concurre alguna causa de disolución o la empresa fuera insolvente. La Junta General podrá adoptar el acuerdo de disolución o, si están incluidos en el orden del día, los que sean necesarios para la eliminación de la causa (art. 365 LSC).

4. LA DISPOSICIÓN ADICIONAL ÚNICA DEL RDL 10/2008, DE 12 DE DICIEMBRE

A mediados de julio de 2008, y una semana después de que el gobierno de España reconociera públicamente la existencia de una crisis económica, la primera inmobiliaria del país, Martinsa-Fadesa, anunció el mayor concurso de acreedores de la historia, con una deuda de 5.200 millones de euros por falta de liquidez. La situación inmobiliaria arrastró a su banca acreedora y al resto del sector inmobiliario. Había estallado una crisis de la deuda, pero con diferentes arestas: crisis económica, crisis financiera, crisis contable y crisis pública (Gay de Liébana, 2014).

En lo referente a la crisis contable, sin duda, la falta de un análisis exhaustivo y profundo de los estados contables de las empresas acompañó al ambiente de euforia económica y financiera que precedió a la crisis de 2008. Justo en el momento de la historia con más información disponible, es cuando más difícil se hacía separar la información relevante y fiable de la que no lo era (Fornieles, 2012). La aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad y su transposición en España, a través del Nuevo PGC 2007, supuso la postergación del principio de prudencia valorativa, y su sustitución por el valor de mercado o valor razonable. Es una crítica generalizada, que las NIC actúan de forma procíclica, aumentando la volatilidad y sesgando la gestión empresarial (Huerta, 2014).

Con fecha 12 de diciembre se aprobaba el Real Decreto-Ley 10/2008, *por el que se adoptaban medidas financieras para la mejora de la liquidez de las pequeñas y medianas empresas, y otras medidas económicas complementarias* (sic). En realidad, contenía una nueva línea de mediación del Instituto de Crédito Oficial, "ICO-LIQUIDEZ" dotada de hasta diez mil millones de euros, con el objetivo de satisfacer las necesidades de financiación del capital circulante de aquellas pequeñas y medianas empresas que, siendo solventes y viables, estaban sujetas a una situación de fuerte restricción del crédito.

Pero el real decreto también incorporó una disposición adicional única y una disposición final primera que modificaron la Ley de Sociedades Anónimas, la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada y el Código de Comercio.

La disposición final primera modificó el artículo 36 del Código de Comercio al excluir del contenido del patrimonio neto⁴, los ajustes debidos al cambio de valor procedente de las operaciones de cobertura de flujo de efectivo pendientes de atribución a la cuenta de resultados.

La disposición adicional única (DAU) dictaba con una vigencia temporal limitada un régimen excepcional para las reducciones obligatorias de capital y las disoluciones de sociedades anónimas y de responsabilidad limitada como consecuencia de pérdidas. Por esta razón, con una validez temporal de dos años, el cálculo de las pérdidas por deterioro derivadas del inmovilizado material, las inversiones inmobiliarias y las existencias, coyunturalmente significativas en determinadas sociedades, se suspendió a efectos del cálculo de la pérdida de patrimonio neto en los casos indicados de reducción y disolución de capital.

El cálculo del patrimonio neto a estos efectos sería:

+ Patrimonio (cuentas anuales)
+ Capital social suscrito no exigido (103) (104)
+ Deudas con características especiales (15) (502)
+ Capital emitido pendiente de registro (194)
+ Acciones o acciones emitidas consideradas pasivos financieros (195)
± Ajustes por cambios de valor originados en operaciones de cobertura (1340)
+ Préstamos participativos (171)
+ Deterioro del valor del inmovilizado material (291)*
+ Deterioro del valor de las inversiones inmobiliarias (292)*
+ Deterioro del valor de las existencias (39)*
= Patrimonio neto a efectos mercantiles (DAU RDL 10/2008, de 12 de diciembre)

* Deterioro registrado durante los dos ejercicios sociales cerrados desde el 13 de diciembre de 2008

La consulta núm. 5 del Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, de junio de 2015, aunque tardía, fue una guía práctica para el cálculo del patrimonio neto a efectos mercantiles durante el periodo excepcional de aplicación de la DAU y de sus prórrogas posteriores.

Una de las consecuencias más importantes de este régimen excepcional y transitorio es la relativa a la responsabilidad de los administradores. Según el artículo 367.1 LSC: *Responderán solidariamente de las obligaciones sociales posteriores al acaecimiento de la causa legal de disolución los administradores que incumplan la obligación de convocar en el plazo de dos meses la junta general para que*

4. A los efectos de la distribución de beneficios, de la reducción obligatoria de capital social y de la disolución obligatoria por pérdidas.

adopte, en su caso, el acuerdo de disolución, así como los administradores que no soliciten la disolución judicial o, si procediere, el concurso de la sociedad, en el plazo de dos meses a contar desde la fecha prevista para la celebración de la junta, cuando ésta no se haya constituido, o desde el día de la junta, cuando el acuerdo hubiera sido contrario a la disolución. En los casos amparados por la DAU, los administradores no tendrán la obligación de promover acciones de recapitalización o disolución, y no incurrirán en ninguna responsabilidad legal si no lo hacen.

4.1 La DAU y el presupuesto objetivo del concurso de acreedores.

La DAU solo afectaba al régimen legal de restablecimiento del deterioro patrimonial por pérdidas graves, pero no alteraba el presupuesto objetivo del concurso.

Antes de la entrada en vigor de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, el derecho español daba al concepto de insolvencia un sentido únicamente "patrimonial", y el valor del activo y del pasivo, eran los datos a tener en cuenta por los acreedores para poder instar el proceso de insolvencia contra su deudor. Por el contrario, el artículo 2 de la Ley Concursal establece que la declaración de concurso procede en caso de insolvencia del deudor común, y este se encuentra en un estado de insolvencia cuando no puede cumplir regularmente con sus obligaciones requeridas.

Aunque la viabilidad económico-financiera requiere de la obtención de recursos suficientes para repagar la deuda y retribuir a los accionistas, y que una acumulación prolongada de pérdidas colapse las empresas a largo plazo, la redacción actual de la Ley Concursal (art. 2) y de la Ley de Sociedades de Capital (art. 363.1.d) conduce a que para determinar la situación de insolvencia resulte indiferente la situación económica de la empresa, y si esta obtiene beneficios o pérdidas. Y que sea imposible que coincida en el tiempo la situación de insolvencia actual con la causa de disolución.

El presupuesto objetivo de concurso existe con independencia de que las pérdidas se computen de una determinada manera, e incluso, con independencia de que las pérdidas se contabilicen o no (Muñoz, 2012).

4.2 La interpretación de la DAU

La DAU limita la aplicación de la excepción a las pérdidas por deterioro reconocidas en las cuentas anuales, derivadas del inmovilizado material, las inversiones inmobiliarias y las existencias. Entonces, las pérdidas por deterioro de un inmueble reconocidas en las cuentas anuales de una sociedad dependiente y transferidas a las cuentas anuales de su sociedad matriz mediante el deterioro del valor de las acciones a largo plazo entre partes vinculadas (cuenta 293), ¿no estarían afectadas por el régimen excepcional y temporal de la DAU, lo que al mismo tiempo implicaría la no aplicación a la sociedad matriz de la excepción temporal que nos ocupa? Sin adentrarnos en consideraciones estrictamente jurídicas, coincidimos con Azofra y

García (2009) al considerar que la interpretación literal no es correcta.

La DAU se aprueba en un contexto de crisis nacional e internacional, inmobiliaria pero también financiera, que causa una fuerte depreciación de los activos empresariales. Y aunque no era sectorial, el alcance subjetivo de la DAU se aplicaba singularmente a las empresas inmobiliarias que, en el contexto antes mencionado, eran las que estaban sufriendo con mayor crudeza la infravaloración de sus activos.

Por otro lado, cabe considerar que la actividad de las sociedades inmobiliarias se lleva a cabo tanto a través de la producción, adquisición, explotación y venta de activos inmobiliarios, como indirectamente, a través de la adquisición, posesión, explotación y venta de partes del capital de las empresas con este fin inmobiliario. Normalmente, estas filiales surgen, viven y mueren firmemente para el desarrollo de un determinado activo o desarrollo inmobiliarios.

Y dado que las cuentas de la sociedad matriz reflejan, indirectamente a través de la depreciación de la cartera, la misma realidad que las pérdidas en el valor de las propiedades de la filial (o parte de ellas), no parece justificable que los acreedores de la filial estuvieran sujetos a la desactivación de las medidas societarias para restablecer el patrimonio por pérdidas, mientras que éstas medidas no se aplicasen a los acreedores de la matriz, que soportan una minusvaloración igual o menor, pero nunca superior, que la soportada por los acreedores de la filial.

Por todo ello concluimos que la DAU comprende las pérdidas por deterioro reconocidas en las cuentas anuales que afectan a los activos del balance incluidos en los epígrafes de inmovilizado material, inversiones inmobiliarias, existencias, y también a las inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo.

Igual razonamiento podría aplicarse a los activos no corrientes mantenidos para la venta, si estos provienen de la reclasificación de activos previamente identificados como inmovilizado material, inversiones inmobiliarias, existencias e inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo.

4.3 Aplicación temporal y alcance material de la DAU

El período de excepcionalidad se amplió cuatro veces y hasta un total de cinco ejercicios sociales, cubriendo así un total de siete ejercicios económicos. Las diversas ampliaciones mostraron que el ejecutivo no estimó adecuadamente la duración y las consecuencias de la crisis (Tabla 4.3).

La tercera prórroga, instrumentada mediante la disposición final tercera del Real Decreto-Ley 3/2013, de 22 de febrero, se refiere, con poco acierto, a la situación de concurso en los siguientes términos: *A los solos efectos de la determinación de las pérdidas para la reducción obligatoria de capital regulada en el artículo 327 LSC, y*

para la disolución prevista en el artículo 363.1.e) del citado texto, así como respecto del cumplimiento del presupuesto objetivo del concurso contemplado en el artículo 2 de la Ley Concursal, no se computarán las pérdidas por deterioro reconocidas en las cuentas anuales, derivadas del Inmovilizado Material, las Inversiones Inmobiliarias y las Existencias.

La referencia al concurso de acreedores solo puede añadir confusión porque, como ya se ha mencionado en el apartado 4.1, en la normativa concursal española, el concepto de insolvencia resulta independiente de la situación de pérdidas o beneficios de la sociedad.

El art. 365.1 de la LSC señala: *Los administradores deberán convocar la junta general en el plazo de dos meses para que adopte el acuerdo de disolución o, si la sociedad fuera insolvente, ésta inste el concurso.* Y, en consecuencia:

- a) Si exclusivamente hay pérdidas que hubieran disminuido el valor del patrimonio neto a una cifra inferior a la del capital social, y, por lo tanto, no hay estado de insolvencia, los administradores tendrán que promover la disolución de la sociedad.
- b) sí, por el contrario, junto a la existencia de pérdidas, existiera una situación de insolvencia, el deber de promover el concurso de la entidad absorberá el deber de promover la disolución y, por lo tanto, se tiene que instar el concurso.
- c) Lógicamente, si solo existiera una situación de insolvencia y no existiera ningún desequilibrio patrimonial provocado por la existencia de pérdidas, los administradores sociales tendrán que promover el concurso de la sociedad.

En aquellos casos en que hubiera una causa legal de disolución por pérdidas y una situación de *insolvencia inminente*, cuando la solicitud de insolvencia no se configura como un deber, sino como una posibilidad para los administradores sociales, la solución más prudente sería la convocatoria de la junta general de la sociedad para cumplir con el deber establecido en el artículo 365 de la LSC, encomendando así a la Junta General la decisión de liquidar la sociedad o, alternativamente, proponer, por parte de los administradores, la solicitud de quiebra (Gurrea, 2013).

En la cuarta prórroga, recogida en la disposición final séptima del Real Decreto-Ley 4/2014, de 7 de marzo, se incorporaba una categoría más de deterioro a no considerar en el cómputo del patrimonio neto, el deterioro de préstamos y partidas a cobrar. La culminación de la reestructuración del sector financiero y la puesta en marcha de la Sociedad de Gestión de Activos a partir de la reestructuración bancaria (SAREB), con influencia directa en el sector inmobiliario y el reajuste de los precios de los activos inmobiliarios, obligó a esta nueva y última prórroga.

5. MEDIDAS MERCANTILES EXTRAORDINARIAS POR CAUSA DE LA COVID-19

En un momento de colapso económico y sanitario causado por la enfermedad o síndrome respiratoria COVID-19, en el que lamentablemente muchas empresas sucumbirán a la acumulación de pérdidas o a la asfixia financiera, la publicación del Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria causada por COVID-19, ha llevado al Consejo de Ministros a aprobar diversas medidas "extraordinarias y temporales" para responder a un nuevo escenario que, hasta ahora, era totalmente desconocido.

En el ámbito mercantil, las medidas emitidas se relacionaban con los términos de formulación, auditoría y aprobación de las cuentas anuales; medidas que faciliten la asistencia telemática a los órganos rectores y decisorios de las empresas, incluso en el caso de que no estuvieran previstas en los estatutos sociales; medidas específicas relacionadas con el funcionamiento de los órganos de las sociedades cotizadas. Además de ampliar los plazos relacionados con el derecho de separación, la restitución de las contribuciones a los socios cooperativos, la disolución de la sociedad y la solicitud de concurso.

En referencia a lo que es objeto de este trabajo de investigación, el legislador ha regulado excepciones a los casos de disolución con carácter general y disolución debido a pérdidas. Por lo tanto, el RDL 8/2020 establece que en el caso de que antes de la declaración del estado de alarma y durante su vigencia, concurriera causa legal o estatutaria de disolución de la sociedad (incluida la disolución por pérdidas que dejen reducida el valor neto a menos de la mitad del capital social), se suspenda el plazo legal (de dos meses) para la convocatoria por el órgano de administración de la junta general de socios que adopte el acuerdo de disolución, remedie o enerve la causa de disolución y se suspende hasta finalice el estado de alarma.

Asimismo, si la causa legal de disolución se produce durante la vigencia del estado de alarma, los administradores no serán responsables de las deudas corporativas contraídas durante este período⁵. En la práctica, los directivos de las sociedades en las que se ha producido la causa de disolución antes del 14 de marzo de 2020, fecha de inicio del estado de alarma, quedarían desprotegidos y a quienes de poco les serviría la previsión del artículo 11 del artículo 40 de RDL 8/2020 que los libera sólo de la obligación de convocar junta general.

Por último, el RDL 16/2020, de 28 de abril, indica expresamente que las pérdidas del ejercicio en curso 2020 no se tendrán en cuenta a efectos de determinar la concurrencia de la causa de disolución debido a pérdidas que dejen el patrimonio neto reducido a menos de la mitad del capital social de la sociedad. Y que, si en el resultado

5. Artículo 40 del Real Decreto-Ley 8/2020, de 17 de marzo, según redacción de la DF 1a del Real Decreto-Ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas complementarias urgentes en el ámbito social y económico para hacer frente a la COVID-19

del ejercicio 2021 se aprecian pérdidas que dejan reducido el patrimonio neto a un importe inferior a la mitad del capital social, debe ser convocado por los administradores (o puede ser solicitado por cualquier socio) dentro de los dos meses siguientes al cierre de 2021, la celebración de la Junta General para proceder a la disolución de la sociedad, a menos que el capital se aumente o reduzca a una medida suficiente. Sin perjuicio de la obligación de solicitar la declaración de concurso de conformidad con lo dispuesto en el Real Decreto-Ley 16/2020.

Al mismo tiempo, el artículo 11 del Real decreto ley 16/2020, de 28 de abril prolongó la suspensión del deber de solicitar el concurso hasta el 31 de diciembre de a el 2020 (a la vez que estableció que hasta esta fecha no serían admitidas a trámite las solicitudes de concurso necesario presentadas desde la declaración del estado de alarma, y que, en el supuesto de que, antes de esta fecha, el deudor hubiera presentado solicitud de concurso voluntario, la misma será admitida a trámite con carácter preferente, aunque fuera de fecha posterior a una solicitud de concurso necesario instada por un acreedor)⁶.

6. ESTUDIO EMPÍRICO

El objetivo del estudio empírico es analizar el uso que las sociedades inmobiliarias cotizadas en el mercado de valores español hicieron del RDL 10/2008 de 12 de diciembre, para evitar la reducción obligatoria de capital o la disolución de la empresa por graves pérdidas, y analizar si les permitió posponer los efectos de la crisis, y sobrevivir a ella.

Aunque el RDL 10/2008 era de aplicación general, el dictamen consensuado era que los principales destinatarios eran los sectores inmobiliario y bancario, sectores claramente afectados por la larga crisis económica y de deuda a la que se vio sometida la economía española. En ambos casos con un peso muy importante en sus balances de bienes inmuebles o préstamos conexos, que sufrían, como consecuencia de la crisis, un deterioro de su valor que se suponía temporal.

6.1 Naturaleza de la investigación y proposición

El estudio empírico presentado se ha planteado como una investigación cualitativa basada en el estudio individual de las cuentas anuales, y especialmente de la memoria, de las empresas de la muestra. Y se ha definido la siguiente proposición o propuesta inductiva: como la aplicación del RDL 10/2008 de 12 de diciembre, y sus sucesivas prórrogas, permitieron la supervivencia de las empresas inmobiliarias que cotizan en el mercado de valores español durante el periodo 2008-2014, mediante la modificación del concepto y cálculo, en el ámbito mercantil, del patrimonio neto, en los casos de

desequilibrio patrimonial contemplados en los artículos 327 y 363.1.d) de la LSC.

Asimismo, las situaciones de desequilibrio patrimonial se han confrontado con la insolvencia contable para determinar la relación de ambas con la viabilidad económico-financiera futura de las empresas analizadas.

6.2 Población y muestra

Para llevar a cabo el estudio, se ha seleccionado la población compuesta por el grupo de sociedades inmobiliarias que cotizaban en el mercado de valores español durante el periodo 2008-2014. Según la información obtenida de la página web de "Bolsas y Mercados Españoles" la población estaba compuesta por 33 empresas, aunque la muestra objeto de análisis es menor por las razones que se explican a continuación.

En primer lugar, se han sido eliminado SOCIMI porque se constituyeron al final del período analizado (principalmente 2014). También se han excluido tres sociedades que se han incorporado al mercado de valores después del intervalo que aquí nos interesa, así como dos sociedades, una disuelta y la otra absorbida al comienzo del período. Y, por último, se ha añadido una sociedad que, a pesar de estar clasificada en el sector de las energías renovables, en el periodo analizado principalmente realizaba actividades inmobiliarias. Por ello, la muestra analizada está formada por 25 empresas que durante el periodo 2008-2014 tuvieron como actividad principal la promoción inmobiliaria y cotizaron en las bolsas españolas (Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia).

Siguiendo el criterio de "Bolsas y Mercados Españoles" no se incluyeron empresas clasificadas como constructoras, aunque algunas de estas empresas realizan actividades inmobiliarias a través de divisiones de negocio o filiales.

6.3 Variables analizadas y técnicas de análisis

Sobre la base de las cuentas anuales individuales y el Informe de Auditoría de las empresas de muestra, y durante el período considerado, obtenido de la base de datos SABI y de la página web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), se han identificado y calculado las siguientes variables:

- Para determinar la obligación o no de reducir el capital social establecido en el artículo 327 de la LSC, se ha calculado el importe equivalente a dos terceras partes del capital social para cada sociedad y ejercicio.
- Para determinar la obligación o no disolver la sociedad según lo establecido en el artículo 363.1.d) LSC, se ha calculado el importe

6. Véase también la Ley 3/2020, de 18 de septiembre, de Medidas procesales y de organización para tratar la COVID-19 en el ámbito de la administración de justicia.

equivalente a la mitad del capital social para cada sociedad y ejercicio.

- Para determinar la solvencia a corto plazo, se ha calculado el Fondo de Maniobra para cada sociedad y ejercicio.

También se ha calculado para cada empresa y ejercicio social la puntuación la Z-score adaptada por Amat et al. (2017) que permite prever el riesgo de insolvencia.

A partir de los cálculos anteriores ha sido posible determinar qué empresas estaban aparentemente obligadas a reducir el capital, cuáles estaban obligadas a disolverse, qué empresas presentaban una estructura financiera inadecuada y aquellas de las que podíamos anticipar un riesgo de insolvencia (Tabla 6.3).

De este análisis previo se desprende que:

- De las 25 empresas analizadas, 12 (48%) tienen su patrimonio neto por debajo de dos tercios del capital social. Lo que inicialmente les obligaría a reducir el capital social según lo establecido en el artículo 327 de la LSC.
- Esta obligación opera si ha transcurrido un ejercicio social sin haber recuperado su patrimonio neto. En once de las doce empresas esta circunstancia se reproduce un mínimo de tres años consecutivos.
- Las mismas 12 sociedades que en el caso anterior tienen el patrimonio neto inferior a la mitad del capital social, por lo que deben disolverse debido a la acumulación de pérdidas graves según lo estipulado en el artículo 363.1.d) LSC, a menos que el capital social se incremente o reduzca en la medida suficiente, y siempre que no sea apropiado solicitar la declaración de concurso.
- En este caso, en dos de las 12 empresas esta situación sólo se produce en un solo ejercicio. Pero en el resto la situación se produce en un mínimo de tres ejercicios sociales.
- Al mismo tiempo, también se confirma que 20 de las 25 empresas (80%) presentan un fondo de maniobra negativo, principalmente durante tres o más años. Lo que representa una situación de desequilibrio patrimonial y financiero que rompe con la regla básica de la financiación. Se han financiado activos no corrientes con pasivos corrientes.
- Por último, el cálculo de la Z-score, que permite prever posibles situaciones de insolvencia, ha sido negativa en el 88% de los casos; 22 de las 25 empresas de la muestra presentan síntomas que nos permiten anticipar dificultades para pagar sus deudas.
- Sólo dos empresas de la muestra total no se ven afectadas por ninguna de las situaciones anteriores. Es decir, en ningún ejercicio su patrimonio neto es inferior a dos tercios. Nunca durante el intervalo analizado su Fondo de maniobra es negativo, ni la puntuación Z es negativa.

En una segunda fase, se ha realizado el análisis individual de las cuentas anuales y principalmente de la Memoria, de las doce sociedades condicionadas por los artículos 327 y 363.1.d) LSC.

- Para cada caso, se ha analizado la aplicación del artículo 36 del Código de Comercio para el cálculo del patrimonio neto, si se ha acogido a la excepción contemplada en la DAU y/o en sus prórrogas. O si se ha aplicado alguna otra medida para enervar la obligación de disolución.
- En aquellos casos en que el detalle no se ha incluido en la memoria, se ha calculado el patrimonio neto de conformidad con el artículo 36 del Código de Comercio y la DAU, a partir de la información facilitada si ha sido posible.
- Asimismo, se ha determinado en cuál de estas sociedades se han incurrido en una situación de concurso de acreedores, y cómo esta situación ha colisionado con la obligación de disolverse.
- Por último, se ha comprobado qué empresas han abierto la fase de liquidación durante el intervalo estudiado, y con qué causas se puede relacionar en cada caso.

6.4 Resultados obtenidos

Del análisis cualitativo realizado se desprende que, diez sociedades, de las 12 que tenían sus activos contables netos por debajo de la mitad del capital social, aplicaron la disposición adicional única de RDL 10/2008, de 12 de diciembre. De ellos, cuatro enervaron la causa de disolución obligatoria contemplada en la letra d) del artículo 1 del artículo 363 de la LSC, durante todo el período afectado. Sin embargo, una de ellas se extinguió por división, y las otras tres permanecieron activas. Las otras seis empresas sólo lo lograron parcialmente, en alguno de los años analizados. Otras dos empresas evitaron la disolución debido a la inclusión de préstamos participativos (Art. 20.1.d) de RDL 7/1996, de 7 de junio) en el cálculo del patrimonio neto mercantil.

Desde el punto de vista concursal, siete empresas de las 25 de la muestra fueron declaradas en concurso de acreedores durante el período analizado. De los siete, seis formaban parte del grupo de las 12 empresas que aparentemente se vieron obligadas a disolverse debido a la acumulación de pérdidas graves.

De estas seis empresas en concurso, cuatro estaban en liquidación al final del período, y sólo dos permanecieron activas a finales de 2014. Ninguna sociedad fue disuelta por el art. 363.1.d) LSC.

Por otra parte, de la muestra total de empresas analizadas, tres de ellas se extinguieron como consecuencia de los procesos de reestructuración mercantil (Tabla 6.4).

6.5 Otros aspectos analizados

También se pueden extraer las siguientes consideraciones respecto a:

- La toma de las medidas necesarias y la responsabilidad de los administradores.
- La interpretación extensiva de la DAU.
- El cálculo explícito del patrimonio neto de acuerdo con la normativa mercantil.

Por lo que se refiere a la responsabilidad de los administradores, como ya se ha mencionado y de conformidad con los artículos 365 y 367 de la LSC, responderán solidariamente de las obligaciones sociales posteriores al hecho de la causa legal de disolución, si incumplen la obligación de convocar en el plazo de dos meses a la Junta General para que pueda adoptar, en su caso, el acuerdo de disolución. También responderán de la misma manera los administradores que no soliciten la disolución judicial o, si procediera, el concurso de la sociedad, en el plazo de dos meses a partir de la fecha prevista para la celebración de la junta, cuando no se haya constituido, o a partir del día de la junta, cuando el acuerdo hubiera sido contrario a la disolución. En estos casos se presumirá que las obligaciones sociales reclamadas son de fecha posterior al hecho de la causa legal de disolución de la sociedad, salvo que los administradores demuestren que son de fecha previa.

- En el caso de AMCI Habitat, con un patrimonio negativo de más de 12 millones de euros durante 2009, el Consejo de Administración no propuso ninguna medida para paliar la situación de quiebra hasta marzo de 2010, ni convocó a la junta general prescriptiva para acordar la disolución, a pesar de saber que cualquier medida requeriría la autorización expresa de la *Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones*, lo que retrasaría la eficacia de las medidas.
- Con respecto a AYCO Grupo Inmobiliario, los consejeros incumplieron su obligación de convocar la Junta General de Accionistas durante 2013 y 2014, y no fue hasta 2015 cuando se adoptaron diversas medidas de reducción y ampliación de capital para restablecer el equilibrio comercial.
- La empresa Fergo Aisa, aunque afirma que en 2008 se encuentra en una situación de disolución obligatoria, en julio de 2009 acuerda varias amplias que son insuficientes para restablecer el equilibrio de capital, y no fue hasta 2010 que, gracias a considerar una interpretación extensiva de la DAU, logra superar la disolución obligatoria.

En referencia a la interpretación de la DAU, hemos observado cómo siete de las diez empresas que aplicaron la DAU lo hicieron de forma extensiva, con el fin de enervar la disolución obligatoria:

- Según lo que se puede ver a partir de la lectura de las memorias de Fergo Aisa SA, esta hace una interpretación literal de la DAU durante los ejercicios sociales de 2008 y 2009. Pero en 2010, y sin especificar los cálculos, señala que tiene en cuenta el deterioro de las acciones en las sociedades del grupo derivadas del deterioro de existencias o inversiones inmobiliarias.
- En el caso de Inmobiliaria Colonial, aunque no se comenta en la memoria, puede interpretarse que ha contemplado otros elementos como las partidas de deterioro del fondo de comercio y el deterioro de los activos no corrientes mantenidos para la venta de carácter financiero, para el cálculo del patrimonio neto a efectos mercantiles, por lo que se ha realizado una interpretación extensiva de la DAU para evitar la reducción obligatoria del capital.
- Martinsa-Fadesa da a entender esto para los años 2008 y 2009, y en 2012 se indica explícitamente en el apartado 2.2 de la memoria.
- Metrovacesa lo aplica prácticamente en todo el período analizado (2008-2013) incorporándolo a la tabla de conciliación entre el patrimonio de las cuentas anuales y el patrimonio neto con fines mercantiles.
- En el caso de NYESA Valores Corporación, aunque se declara en concurso el 21 de marzo de 2012, las cuentas anuales de 2012 y 2013 incluyen una tabla de cálculo del patrimonio neto a efectos mercantiles donde el único ajuste proviene de pérdidas por deterioro, después de impuestos, por cartera en sociedades con activos inmobiliarios. En 2014 la tabla no se incorporó, pero el argumento se mantiene en el mismo sentido.
- Quabit también lo incorpora de forma clara y explícita en el cálculo del patrimonio neto con fines mercantiles para los años 2012 y 2013.
- Al igual que Reyal Urbis para los años 2010 a 2014, ambos inclusive.

Con respecto a la incorporación al informe del cálculo explícito del patrimonio neto a efectos mercantiles y que permite la verificación de la situación de la entidad ante la aplicación de los artículos 327 y 363.1.d) LSC, sólo seis de las 12 sociedades con un valor neto aparente por debajo de la mitad del capital social lo indican claramente (Tabla 6.5).

7. CONCLUSIONES

Primera. En el Derecho español no existe una definición positiva de patrimonio neto hasta que se incorpora al Plan General de Contabilidad 2007, aunque la definición de patrimonio sea el punto de partida de la disciplina contable. Hasta entonces, se identificó el capital con los fondos propios. La Resolución del ICAC de 20 de diciembre

de 1996, terminó con la diversidad terminológica para referirse al patrimonio neto, y estableció criterios claros para determinar el valor neto a los efectos de las suposiciones de reducción de capital y disolución de sociedades en la legislación mercantil. El Plan General de Contabilidad de 2007 ha establecido un contenido y una estructura del patrimonio neto muy similares a los de la resolución de 1996.

Segunda. Los conceptos y magnitudes de carácter contable son de gran importancia para las regulaciones tributaria, mercantil y societaria. Este es el caso del concepto de patrimonio neto. Las normas mercantiles relativas a la reducción obligatoria del capital, la disolución obligatoria por pérdidas graves, la distribución de resultados o la constitución de la autocartera dependen de la cuantificación y determinación del patrimonio neto. El artículo 36.1 del Código de Comercio define el concepto de patrimonio neto, basado en el importe que se describe como tal de acuerdo con los criterios de preparación de las cuentas anuales y establece las partidas del balance de las sociedades a tener en cuenta para cuantificar este patrimonio para los casos previstos en la normativa mercantil.

Tercera. Dada la grave situación de crisis económica y de la deuda que se estaba experimentando en España, el Gobierno, con la publicación del Real Decreto-Ley 10/2008, pretendía que la degradación de determinados activos no se tomara en cuenta para calcular el patrimonio neto, ya que ello favorecería la no disolución obligatoria de muchas empresas, y por lo tanto la continuidad de estas. La aplicación de la DAU implicaba que las empresas que, debido a pérdidas por deterioro derivadas de activos fijos tangibles, de inversiones inmobiliarias o existencias, tenían un patrimonio neto inferior a dos tercios del capital social (en el caso de sociedades anónimas) o menos de la mitad del capital social (tanto en anónimas como en limitadas), no estaban sujetos a la obligación legal de reducir el capital, si el patrimonio no se recuperaba en un ejercicio económico, en el primer caso, ni se encontraban en causa de disolución debida a pérdidas, en el segundo.

La necesidad de aplicar medidas excepcionales como las aplicadas en España, pero también en otros países, y entre otros, el RDL 10/2008 y sus sucesivas prórrogas, ha demostrado que ni la Ley Concursal, ni la Ley de Sociedades de Capital, ni el resto de la normativa mercantil estaba preparada para responder a una crisis del sistema económico tan intensa como la sufrida. La declaración de estado de alarma el 14 de marzo de 2020 para gestionar la situación de crisis sanitaria causada por la COVID-19, también ha supuesto la

aprobación de medidas extraordinarias y temporales, en caso de disolución obligatoria debido a la acumulación de pérdidas graves.

Cuarta. El objetivo del estudio empírico era analizar el uso que las sociedades inmobiliarias cotizadas en el mercado de valores español hicieron del RDL 10/2008 de 12 de diciembre, para evitar la reducción obligatoria de capital o la disolución de la empresa por pérdidas graves, y si les permitió posponer los efectos de la crisis, y sobrevivir a ella. Las conclusiones fueron que:

- Diez empresas, de las 12 que tenían su patrimonio neto por debajo de la mitad del capital social, aplicaron la disposición adicional única del RDL 10/2008, de 12 de diciembre.
- Las 12 sociedades enervaron la causa de disolución, pero dos de ellas no mediante la aplicación del régimen excepcional de la DAU, sino mediante la consideración de los préstamos participativos como capital de acuerdo con la nueva redacción del artículo 20.d) del RDL 7/1996, de 7 de junio.
- De las 10 entidades que aplicaron la DAU, cuatro salvaron la causa de la disolución obligatoria durante todo el período afectado. Las otras seis compañías sólo lo lograron parcialmente, en cualquiera de los años analizados.
- Desde el punto de vista concursal, siete sociedades, de las 25 de la muestra, fueron declaradas en quiebra durante el período analizado. De las siete, seis formaban parte del grupo de las 12 empresas que aparentemente se vieron obligadas a disolverse debido a la acumulación de pérdidas graves.
- De estas seis compañías en concurso, cuatro estaban en liquidación al final del período, y sólo dos permanecieron activas a finales de 2014.
- Ninguna empresa fue disuelta por la vía del artículo 363.1.d) LSC.

Quinta. La realización de un nuevo estudio empírico incluyendo a las sociedades inmobiliarias no cotizadas en la población y muestra analizada, permitiría conocer si la DAU fue utilizada de manera generalizada por el sector, fueran sociedades cotizadas o no. También podría ser de interés ampliar el estudio a otros sectores económicos, como el de las entidades de crédito, muy afectadas por el deterioro de los inmuebles y de los créditos concedidos, tanto a nivel de promotor como de usuario final. De igual manera, podría ser objeto de estudio el impacto de las medidas mercantiles extraordinarias aprobadas como consecuencia de la declaración del estado de alarma el 14 de marzo de 2020, por causa de la COVID-19.

8. TABLAS Y GRÁFICOS

TABLA 2.2 EL PATRIMONIO NETO SEGÚN EL PGC 2007

NÚM. CUENTA (*)	PATRIMONIO NETO I PASIVO
	A) PATRIMONIO NETO
	A-1) Fondos propios
	I. Capital
100,101,102	1. Capital escriturado
(1030), (1040)	2. (Capital no exigido)
110	II. Prima de emisión
	III. Reservas
112,1141	1. Legal y estatutarias
113,1140,1142,1143,1144,115,119	2. Otras reservas
—	3. Reserva de revalorización
(108), (109)	IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias)
	V. Resultados de ejercicios anteriores
120	1. Remanente
(121)	2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores)
118	VI. Otras aportaciones de socios
129	VII. Resultado del ejercicio
(557)	VIII. (Dividendo a cuenta)
111	IX. Otros instrumentos de patrimonio neto
	A-2) Ajustes por cambios de valor
133	I. Activos financieros disponibles para la venta
1340,1341	II. Operaciones de cobertura
136; (NECA 6a. 13)	III. Activos no corrientes y pasivos vinculados, mantenidos para la venta
135; (NECA 6a. 14)	IV. Diferencia de conversión
137	V. Otros
130,131,132	A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos

(*) La correspondencia también tiene en cuenta las partidas previstas en el Reglamento para la preparación de las cuentas anuales (NECA) que se despliegan en la tercera parte del Plan General de Contabilidad de 2007 (en cursiva).

TABLA 2.3 CALIFICACIÓN CONTABLE DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

INSTRUMENTO	CUALIFICACIÓN	OBSERVACIONES
Acciones ordinarias de sociedades anónimas y participaciones sociales de sociedades de responsabilidad limitada	Instrumento de patrimonio	Adquisición de acciones propias y cualquier resultado forma parte del patrimonio neto con signo negativo. NRV 9.4 PGC 2007
Acciones privilegiadas	Instrumento de pasivo Instrumento compuesto	En la medida que existiese una obligación de repartir un dividendo. Arts. 94 - 97, 498 - 499 LSC
Acciones sin voto	Instrumento de pasivo Instrumento compuesto	Arts. 98 - 103 LSC
Acciones rescatables	Instrumento de pasivo	Si existe un derecho a favor del inversor a exigir el reembolso (obligación no evitable por parte del emisor). En otro caso, sería un instrumento de capital. Art. 500 - 501 LSC

TABLA 3.1 LA COMPOSICIÓN DE LOS FONDOS PROPIOS

Componentes positivos	<ul style="list-style-type: none"> - Capital - Prima de emisión/asunción - Reservas - Remanente - Otras aportaciones de socios - Beneficio del ejercicio - Otros instrumentos de patrimonio neto
Componentes negativos	<ul style="list-style-type: none"> - Acciones y participaciones en patrimonio propias - Resultados negativos de ejercicios anteriores - Pérdidas del ejercicio - Dividendo a cuenta

TABLA 4.3 APLICACIÓN TEMPORAL Y ALCANCE MATERIAS DE LA DAU

NORMATIVA APLICABLE	ÁMBITO TEMPORAL	EPÍGRAFES AFECTADOS
Real Decreto-Ley 10/2008, 12 de diciembre	2008 – 2009	
Real Decreto-Ley 5/2010, de 31 de marzo	2010 – 2011	Inmovilizado material Inversiones inmobiliarias
Real Decreto-Ley 2/2012, de 3 de febrero	2012	Existencias
Real Decreto-Ley 3/2013, 22 de febrero	2013	
Real Decreto-Ley 4/2014, 7 de marzo	2014	Inmovilizado material Inversiones inmobiliarias Existencias Préstamos y partidas a cobrar

TABLA 6.3 ANÁLISIS PREVIO

Empresa	Reducción de capital (art.327)	Ejercicios afectados (1)	Disolución obligatoria (art.363.1.c)	Ejercicios afectados (1)	Fondo de Maniobra negativo	Ejercicios afectados (1)	Z negativa	Ejercicios afectados (1)	Concurso de acreedores	Situación mercantil
1 Ahorro Familiar, S.A.	NO		NO		SI	11,13,14	SI	Del 12 al 14		Activa
2 Alza Real Estate, S.A.	NO		NO		SI	08,09,14	SI	13		Activa
3 Amci Habitat, S.A.	SI	Del 9 al 11	SI	Del 9 al 11	SI	10, 11	SI	10,11	SI	En liquidación
4 Ayco Grupo Inmobiliario, S.A.	SI	Del 12 al 14	SI	Del 12 al 14	SI	Del 12 al 14	SI	Del 08 al 14	Art. 5 bis	Activa
5 Compañía Española de Viviendas en Alquiler, S.A.	NO		NO		SI	08,11,12	NO			Activa
6 Ferigo Aisa, S.A.	SI	Del 8 al 10	SI	Del 8 al 10	SI	Del 8 al 10	SI	Del 8 al 10	SI	En liquidación
7 Finanzas e Inv. Valencianas, S.A.	NO		NO		NO		NO			Activa
8 Inmobiliaria Colonial, S.A.	SI	10	SI	10	NO		SI	Del 8 al 10,12		Activa
9 Inmobiliaria Del Sur, S.A.	NO		NO		NO		SI	Del 10 al 12		Activa
10 Inmofiban, S.A.	NO		NO		SI	08,11,12	SI	08, del 10 al 12	SI	En liquidación
11 Inmolevante, S.A.	SI	Del 13 al 15	SI	14	SI	09,11	SI	Del 9 a l'11,14		Activa
12 Libertas 7, S.A.	NO		NO		NO		SI	11,13		Activa
13 Martinsa-Fadesa, S.A.	SI	Del 08 al 13	SI	Del 08 al 13	SI	Del 8 al 10	SI	Del 09 al 13	SI	En liquidación
14 Metrovacesa, S.A.	SI	Del 08 al 13	SI	Del 08 al 13	SI	Del 8 al 10	SI	Del 09 al 12		Extinguida
15 Montebalito, S.A.	NO		NO		SI	08,12,14	SI	08,12		Activa
16 Nyesa Valores Corporación, S.A.	SI	Del 11 al 14	SI	Del 11 al 14	SI	Del 08 al 14	SI	Del 08 al 14	SI	Activa
17 Plarrega Invest 2000, S.A.	NO		NO		SI	Del 8 al 10	SI	09		Extinguida
18 Quabit Inmobiliaria, S.A.	SI	Del 10 al 13	SI	Del 10 al 13	SI	Del 10 al 14	SI	Del 08 al 11,13		Activa
19 Realia Business, S.A.	NO		NO		SI	08,11,12	SI	08, del 11 al 14		Activa
20 Renta Corporación Real Estate, S.A.	SI	Del 10 al 13	SI	Del 10 al 13	SI	Del 08 al 13	SI	08,09,11, 12,13	SI	Activa
21 Reyal Urbis, S.A.	SI	Del 10 al 14	SI	Del 10 al 14	SI	09, del 12 al 14	SI	08,09, del 12 al 14	SI	En liquidación
22 Ronsa, S.A.	NO		NO		NO		NO			Activa
23 Sotogrande, S.A.	NO		NO		SI	14	SI	12,13		Activa
24 Testa Inmuebles En Renta, S.A.	NO		NO		SI	Del 08 al 14	SI	Del 08 al 14		Extinguida
25 Urbas Grupo Financiero, S.A.	SI	Del 08 al 14	SI	08, del 10 al 14	SI	Del 12 al 14	SI	Del 08 al 11,13,14		Activa

(1) Se refiere a los años del período. Por ejemplo, "de 9 a 11" significa de 2009 a 2011

TABLA 6.4 RESULTADOS OBTENIDOS

Empresa	Aplicación RDL 10/2008	Ejercicios afectados	Enerva la causa de disolución	Observaciones ¹	Concurso	Situación mercantil
Amci Habitat, S.A.	No	Del 2009 al 2011	Si	2010 Si Préstamo participativo (2)	Si	En liquidación
Ayco Grupo Inmobiliario, S.A.	Si	Del 2012 al 2014	Si	2012 Si	-	Activa
Fergo Aisa, S.A.	Si	Del 2008 al 2010	Si	2010 Si (3)	Si	En liquidación
Inmobiliaria Colonial, S.A.	Si	2010	Si	Durante todo el período (3)	-	Activa
Inmolevante, S.A.	Si	2013 i 2014	Si	2014 Si	-	Activa
Martinsa-Fadesa, S.A.	Si	Del 2008 al 2013	Si	2008, 2009 i 2011 Si	Si	En liquidación
Metrovacesa, S.A.	Si	Del 2008 al 2013	Si	Durante todo el período	-	Escisión
Nyesa Valores Corporación, S.A.	Si	Del 2011 al 2014	Si	2012 i 2013 Si	Si	Activa
Quabit Inmobiliaria, S.A.	Si	Del 2010 al 2013	Si	Durante todo el período	-	Activa
Renta Corporación Real Estate, S.A.	No	Del 2010 al 2013	Si	2011 al 2013 Préstamo participativo (2)	Si	Activa
Reyal Urbis, S.A.	Si	Del 2010 al 2014	Si	2010 i 2011 Si	Si	En liquidación
Urbas Grupo Financiero, S.A.	Si	2008 i del 2010 al 2014	Si	Durante todo el período	-	Activa

TABLA 6.5 OTROS ASPECTOS ANALIZADOS

Entidad	Diligencia de los administradores	Interpretación de la DAU	Cálculo del Patrimonio neto
Amci Habitat, S.A.	Demora en la convocatoria de la Junta General	---	---
Ayco Grupo Inmobiliario, S.A.	Demora en la convocatoria de la Junta General	Literal	Explícito
Fergo Aisa, S.A.	Medidas propuestas insuficientes	Extensiva	---
Inmobiliaria Colonial, S.A.	---	Extensiva	---
Inmolevante, S.A.	---	Literal	---
Martinsa-Fadesa, S.A.	---	Extensiva	Explícito
Metrovacesa, S.A.	---	Extensiva	Explícito
Nyesa Valores Corporación, S.A.	---	Extensiva	Explícito
Quabit Inmobiliaria, S.A.	---	Extensiva	Explícito
Renta Corporación Real Estate, S.A.	---	---	---
Reyal Urbis, S.A.	---	Extensiva	---
Urbas Grupo Financiero, S.A.	---	---	Explícito

BIBLIOGRAFIA

- ALONSO, C. (2007). Algunas reflexiones sobre la función (la utilidad) del capital social como técnica de protección de los acreedores. En *libro homenaje al profesor Rafael García Villaverde*, (Vol. 1). Madrid: Marcial Pons.
- AMAT, O. et al. (2017) Credit Concession through credit scoring: Analysis and application proposal. *Intangible Capital* (Vol. 13) núm. 1.
- AZOFRA, F. y GARCIA, R. (2009). La reforma temporal de la causa de disolución por pérdidas graves. *La Ley* núm. 7236.
- CARBONELL, F. (2019). Algunas novedades introducidas por la Resolución de 5 de marzo de 2019, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, 53.
- DICHEV, I.D. (2007). *On the balance sheet-based model of financial reporting* Recuperado el 20 de agosto de 2019 https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1009673.
- ESPÍN, C. (2007). El capital, el patrimonio neto y la significación patrimonial de las variaciones de capital en la sociedad anónima. En *libro homenaje al profesor Rafael García Villaverde*, (Vol. 1). Madrid: Marcial Pons.
- FASB. *The FASB Concepts Statements*. Recuperado en diciembre de 2019 <https://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/PreCodSectionPage&cid=1176156317989>.
- FERNÁNDEZ DEL POZO, L. (2011). El nuevo "test balance" bajo las normas contables internacionales: ajustes valorativos e intangibilidad del capital social. *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 272.
- FORNIELES, A. (2012) *Paradojas de la información en tiempos de crisis*. Recuperado el 24 de diciembre de 2015 http://cincodias.com/cincodias/2012/07/30/economia/1343760944_850215.html.
- GAY DE LIÉBANA, JM^a. (2014). *Crisis, déficit y endeudamiento*. Discurso de ingreso en la Real Academia Europea de Doctores, como Académico Numerario. Barcelona: RAED.
- GONZALO ANGULO, JA. (2014) La reforma contable española de 2007: un balance. *Revista de Contabilidad*, volumen 17, núm. 2.
- GURREA, A. (2013). *Pérdidas por deterioro de valor, disolución de sociedades y concurso de acreedores*. Recuperado el 10 de diciembre de 2015, des de <http://dictumabogados.com/prensa-medios/articulos/perdidas-por-deterioro-de-valor-disolucion-de-sociedades-y-concurso-de-acreedores/3921/>
- HUERTA, J. (2014). *Crisis financiera: el fracaso de la reforma contable*. Recuperado el 24 de octubre de 2015 des de <http://www.miseshispano.org/2014/02/crisis-financiera-el-fracaso-de-la-reforma-contable/>
- IASC (1989). *Marco conceptual para la preparación y presentación de estados financieros*.
- MARINA, A. (2015). Protección del capital y principios configuradores: una aproximación. *Revista de derecho de sociedades*, núm. 53.
- MUÑOZ, A. (2012). Nueva prórroga del régimen excepcional del cómputo de pérdidas que obligan a la reducción del capital o a la disolución en las sociedades de capital. *Revista de derecho concursal y paraconcursal*, núm. 17.
- PÉREZ, D. (2006). *Causa de disolución por pérdidas y presupuesto objetivo de la declaración de concurso de sociedades de capital*. En Gobierno corporativo y crisis empresariales (p. 199-209). Madrid: Marcial Pons .
- SERRA, V. et al. (2010). *Sistemas contables de información financiera. Una introducción a la Contabilidad*. València: Tirant lo Blanch.
- URÍAS J. (1997). *Contabilidad financiera. Teoría y práctica*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- VICENT CHULIÁ, F. (2014) La Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización (LAEI). Aspectos mercantiles" *Revista Aranzadi de Derecho Patrimonial*, núm. 33.

En el presente artículo se explica el futuro desarrollo mediante Resolución del contenido del Real Decreto 1/2021, de 12 de enero, por el que se modifica el Plan General de Contabilidad, en lo tocante al reconocimiento de ingresos ordinarios derivados de la entrega de bienes y la prestación de servicios, para su armonización con la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 15, ya adoptada por la UE para las cuentas consolidadas de los grupos cotizados desde 2018. Pondremos el acento, en primer lugar, en la base conceptual que sustenta el reconocimiento del ingreso, como contrapartida al registro de un activo en el Balance. Nos centraremos, a continuación, en el desarrollo de las cuestiones que resultan más novedosas o que aclaran el registro de ciertos componentes que pueden derivarse del acuerdo contractual que sustenta al reconocimiento del ingreso. Por último, resumiremos cómo afectó la entrada en vigor de la NIIF 15 a los balances consolidados de las principales empresas cotizadas españolas, como anticipo del efecto que podría tener la futura entrada en vigor de la Resolución para el conjunto de cuentas anuales individuales a presentar por la generalidad de empresas españolas.

This article explains the further regulation development of the content of the Real Decreto 1/2021, of 12 January, which modifies the Spanish accounting standards (PGC), regarding the recognition of ordinary income derived from the delivery of goods and the provision of services, for its harmonization with IFRS 15, already endorsed by the EU for the consolidated accounts of listed groups since 2018. We will put the accent, first of all, on the conceptual basis that supports the recognition of income, as a counterpart to the recording of an asset in the statement of financial position. Then, we will focus on the development of new issues, and those that clarify the registration of certain components that may be derived from the contractual agreement that supports the recognition of income. Finally, we will summarize how the entry into force of IFRS 15 affected the consolidated statements of financial position drawn up by the main Spanish listed companies, in anticipation of the effect that the future entry into force of the Resolution will have for the set of individual annual accounts to be presented by the Spanish companies.

Reconocimiento de ingresos en el Plan General de Contabilidad Español: su armonización con la NIIF 15

Fernando Ruiz Lamas
Universidad de A Coruña. España

PALABRAS CLAVE

Cifra neta de negocios. ICAC. Ingresos. NIIF 15. PGC.

KEYWORDS

Revenue. ICAC. Income. IFRS 15. Spanish General Accounting Plan.

1. INTRODUCCIÓN

La adopción por la Unión Europea (UE) de la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) N° 15, Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes, en vigor desde el 1 de enero de 2018 para las cuentas anuales consolidadas de las empresas europeas que emiten valores negociables en mercados secundarios organizados, llevó al Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) a la redacción y publicación, en octubre de 2018, de un borrador de Resolución sobre esta cuestión, con el objetivo principal de armonizar la normativa contable española con la citada NIIF 15. Dicha Resolución constituye un desarrollo de las modificaciones introducidas en el PGC por el Real Decreto 1/2021, de 12 de enero, que en lo relativo al reconocimiento de ingresos, ya que tales modificaciones se limitan, básicamente, a regular nuevos contenidos de los que informar en la memoria de las cuentas anuales.

La nueva redacción de la Norma de Registro y Valoración 14ª del PGC, Ingresos por ventas y prestación de servicios establece que el reconocimiento del ingreso se produce cuando tiene lugar la transferencia del control de los bienes o servicios comprometidos con los clientes, adoptando el proceso por etapas de la NIIF 15, a saber:

1. Identificar el contrato o contratos con el cliente, como fuente de derechos y obligaciones entre las partes.
2. Identificar la obligación u obligaciones a cumplir.
3. Determinar el precio de la transacción, o contraprestación del contrato.

4. Asignar el precio de la transacción a las obligaciones a cumplir.
- 5- Reconocer el ingreso cuando, o a medida que, la empresa cumple una obligación comprometida mediante la transferencia de un bien o la prestación de un servicio.

La cuestión fundamental que aborda en detalle el borrador de Resolución consiste, por tanto, en la aplicación del principio de devengo para el reconocimiento de ingresos ordinarios por ventas y prestaciones de servicios. Se refiere por tanto al cómputo de conceptos que forman parte del importe neto de la cifra de negocios, cuya definición renovada y ampliada se incluye en el borrador, y que vendría a sustituir a la Resolución de 16 de mayo de 1991¹.

Específicamente, se regulan los ingresos ordinarios que reflejan el importe de la contraprestación a la que la empresa espera tener derecho a cambio de la transferencia de los bienes y servicios comprometidos derivados de contratos con clientes, que formen parte de las actividades ordinarias de la empresa, es decir, las realizadas regularmente por ésta. El ámbito de aplicación de la futura Resolución se extiende también a las entidades sin fines lucrativos con actividad mercantil obligadas a seguir las normas de adaptación del PGC, así como cualesquiera otras entidades cuyo régimen jurídico remita a los criterios establecidos en el Código de Comercio. La Resolución, sin embargo, no modifica los criterios regulados en las normas de adaptación del PGC a las empresas concesionarias de infraestructuras públicas, aprobadas por la Orden EHA/3362/2010, de 23 de diciembre. No se prevé, en principio, un régimen transitorio específico para la entrada en vigor de este desarrollo normativo, por lo que resultaría de aplicación lo establecido para los cambios de criterio contable en la NRV 22^a del PGC.

2. REQUISITOS PARA IDENTIFICAR UN CONTRATO

A lo largo del articulado del borrador, se sigue un enfoque de balance, es decir, el reconocimiento del ingreso va ligado al reconocimiento de un activo, y los activos a reconocer que no tengan como contrapartida un ingreso, darán lugar al simultáneo reconocimiento de un pasivo. Es por ello por lo que la norma comienza estableciendo los requisitos que determinan la existencia de un contrato del que nazcan los derechos y obligaciones frente al cliente.

Así, una entidad contabilizará un contrato con un cliente solo cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- a) Las partes que intervienen en la operación se comprometen a cumplir con sus respectivas obligaciones.
- b) Resulta posible identificar los derechos de cada parte y las condiciones de pago con respecto a los bienes o servicios a transferir.

- c) El contrato tiene sustancia comercial, porque se espera que se modifiquen el riesgo, calendario o importe de los flujos de efectivo futuros de la entidad.
- d) Es probable que la entidad reciba la contraprestación a cambio de los bienes o servicios a transferir.

3. MODIFICACIONES A LOS CONTRATOS

Una modificación posterior en el alcance o precio pactado en el contrato puede derivar o no en la contabilización de un contrato separado.

Se trata la modificación como un contrato separado si consiste en transferir bienes o servicios distintos, y si, además, la contraprestación adicional fijada refleja precios de venta independientes de los del contrato original. Por ejemplo, el precio puede ser menor porque, al no tratarse de un cliente nuevo, ello redundaría en menores costes de administración del pedido.

En otro caso, una modificación en el objeto del contrato (alcance o precio), se registra como la rescisión de un contrato existente y la creación de otro nuevo, si los bienes o servicios pendientes son distintos de los ya transferidos, o como si fuera parte del contrato ya existente, en el caso de que los bienes o servicios no sean distintos. Por ejemplo, podría fijarse un nuevo precio más bajo para entregas de bienes adicionales, como compensación de un defecto en las entregas anteriores. En ese caso, habría que recalcular el precio por unidad del lote total de bienes, incluyendo los ya transferidos, realizando un ajuste prospectivo sobre los ingresos pendientes de reconocer, en función de las nuevas condiciones contractuales.

4. IDENTIFICACIÓN DE LAS DIFERENTES OBLIGACIONES DEL CONTRATO. BIENES Y SERVICIOS DISTINTOS

Para que se pueda reconocer el ingreso, se tiene que haber cumplido con la obligación contraída en el contrato (transferencia del control de bienes y prestación de servicios comprometidos), de ahí que se debe tener claro cuáles son esas obligaciones, una o varias. El compromiso de entrega de bienes y servicios clasificados como distintos determina la identificación de obligaciones independientes. Pero puede también considerarse como una única obligación la entrega de bienes, o prestación de servicios, de naturaleza similar, que tiene un mismo patrón de transferencia al cliente. Sería el caso, por ejemplo, de un conjunto de compromisos de entrega de bienes y servicios similares, cuyo cumplimiento se mida conjuntamente, conforme transcurre un determinado período de tiempo.

Un bien o servicio se considera distinto si el compromiso de transferir el bien o servicio al cliente es identificable por separado de otros

1. Resolución de 16 de mayo de 1991, del Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas por la que se fijan criterios generales para determinar el importe neto de la cifra de negocios.

compromisos del contrato, y cuando el cliente puede beneficiarse del bien o servicio en sí mismo, o junto con otros recursos que están ya disponibles para él.

No se considera un bien o servicio distinto, sin embargo, el que esté utilizando la entidad que tiene la obligación de transferirlo para producir o entregar un producto combinado especificado por el cliente; o el que está fuertemente interrelacionado con otros bienes o servicios comprometidos, es decir, que su adquisición por el cliente está ligada a éstos últimos.

Por ejemplo, la venta de software y su mantenimiento da lugar a la identificación de dos obligaciones diferentes, ligadas a bienes y servicios distintos. Sin embargo, las diferentes actividades a realizar relacionadas con la construcción de un edificio se pueden considerar un único servicio a prestar.

5. ASIGNACIÓN DE LA CONTRAPRESTACIÓN A LAS DIFERENTES OBLIGACIONES DEL CONTRATO

A cada una de las obligaciones identificadas en un contrato se le debe asignar un precio. Ello puede llevar a tener que repartir entre ellas la contraprestación pactada globalmente. Siguiendo con el ejemplo de la venta de software y servicios de mantenimiento, el precio pactado deberá repartirse entre ambas obligaciones de desempeño, en proporción a los respectivos valores razonables individualmente considerados.

La consulta 1 del BOICAC nº 61, de marzo de 2005, ya concluía que cuando una empresa se compromete a desarrollar dos actividades, como pueda ser la venta y el mantenimiento, la imputación de los ingresos y de los gastos de cada compromiso asumido debe realizarse de acuerdo con el principio de devengo. Y que la asignación del importe recibido a cambio se debía efectuar de forma proporcional a los valores de mercado de ambas actividades.

En cuanto a los criterios para la asignación o distribución del precio de la transacción entre las diferentes obligaciones a cumplir, para la estimación de los precios de venta independiente se puede aplicar alguno de los métodos siguientes:

- Enfoque del precio de mercado ajustado, estimando el precio que un cliente en dicho mercado estaría dispuesto a pagar, o los precios que los competidores de la entidad han asignado a bienes o servicios similares, y el ajuste de esos precios para reflejar los costes y márgenes propios de la entidad.
- Enfoque del coste esperado más un margen.
- Enfoque residual. La entidad puede estimar el precio de venta independiente por referencia al precio de la transacción total menos la suma de los precios de venta independientes observables de los otros bienes o servicios comprometidos. Puede resultar de aplicación este método simplificado cuando se vende el mismo bien o servicio a un número elevado de clientes y con un rango

de precios amplio. También cuando se trata de un bien o servicio nuevo, del que no se tiene experiencia previa.

Lógicamente, además de distribuir la contraprestación entre las diferentes obligaciones, habrá que repartir también los descuentos y la parte variable de la contraprestación, en su caso. La razonabilidad de cada circunstancia concreta determinará que dicho reparto se haga o no en proporción al conjunto de las obligaciones, o asignándolas a obligaciones independientes, o a bienes y servicios distintos.

Es importante reseñar que la base de reparto de la contraprestación entre las diferentes obligaciones no cambia si se producen modificaciones posteriores en el precio de la transacción, realizándose en todo caso un ajuste prospectivo, es decir, los importes asignados a una obligación ya satisfecha se reconocen como ingresos, o como una reducción de ingresos, en el ejercicio en que el precio de la transacción cambie.

6. SOBRE CUÁNDO TIENE LUGAR LA TRANSFERENCIA DEL CONTROL

El reconocimiento del derecho a recibir la contraprestación, una vez cumplida la obligación de entrega del bien o servicio comprometido, tiene lugar cuando se produce la transferencia del control. Una relación no exhaustiva de indicios de que se ha producido la transferencia del control de los bienes y servicios que una entidad se ha comprometido a entregar o prestar, sería la siguiente:

- Cuando el cliente asume los riesgos y beneficios significativos inherentes a la propiedad del activo.
- La entidad ha transferido la posesión física del activo, salvo que el cliente sea un mero depositario (acuerdos de depósito). Sin embargo, también puede producirse la transferencia del control con anterioridad a la entrega física del bien (acuerdos de entrega posterior a la facturación).
- El cliente ha recibido a conformidad (aceptado) el activo, de acuerdo con las especificaciones contractuales, en particular, por ejemplo, cuando la entidad no puede determinar de forma objetiva que el bien o servicio proporcionado al cliente reúne las especificaciones acordadas en el contrato.
- La entidad tiene un derecho de cobro por transferir el activo.
- El cliente tiene la propiedad del activo.

El cumplimiento de la obligación y, en consecuencia, el reconocimiento del ingreso, puede producirse de una sola vez o a lo largo de un determinado período de tiempo. En este último caso, el ingreso se reconoce en función del grado de avance en el cumplimiento del contrato, debiendo revisarse periódicamente las estimaciones realizadas en tal sentido (se entiende que sería suficiente en cada fecha de cierre de ejercicio, ya sea anual o intermedio, en su caso). Se considera vigente para la determinación del grado de avance del servicio

prestado lo establecido en la norma de valoración 18ª de las normas de adaptación del PGC a las empresas constructoras².

Se incluye entre las circunstancias que suponen una transferencia del control de un bien o servicio a lo largo del tiempo, la construcción de un activo específico para el cliente, con características singulares, sin un uso alternativo, cuando la entidad tiene un derecho exigible de cobro por la actividad que se haya completado hasta la fecha. El derecho de cobro no necesita ser un importe fijo e incondicional. No obstante, dicho importe debe cubrir los costes incurridos más un margen de beneficio razonable.

En el caso de que el reconocimiento del ingreso se produzca a lo largo del tiempo, en función de la naturaleza del bien o servicio a transferir, se aplica el método de los productos (según el número de unidades entregadas), o el método de los recursos o insumos (en proporción a los costes totales presupuestados). En aplicación del principio de uniformidad, cumple aplicar el mismo método para medir el grado de avance en el cumplimiento de obligaciones similares y en circunstancias análogas.

Simplificadamente, por el método de los productos, si se acuerda una contraprestación fija por unidad entregada, se puede reconocer el ingreso por el importe facturado hasta la fecha de contabilización.

El método de los recursos requiere que los costes de producción a considerar se correspondan con los así definidos en la RICAC de 14 de abril de 2015, por la que se establecen criterios para la determinación del coste de producción³. La existencia de algún gasto que se registra de forma no proporcional en función del grado de avance no invalida la aplicación del método de los recursos, pero dicho gasto debe ser eliminado del cálculo del grado de avance.

También como solución práctica, para el método de los recursos, se puede aceptar un reconocimiento lineal de los ingresos cuando el consumo de recursos se produce de manera uniforme a lo largo del ejercicio.

7. INGRESOS QUE INCLUYEN UNA CONTRAPRESTACIÓN VARIABLE

En lo que respecta a la determinación de la contraprestación a recibir por la entidad, se contempla también, en su caso, la mejor estimación de una eventual contraprestación variable, en la medida que sea altamente probable que no se produzca una reversión significativa del ingreso cuando se resuelva la incertidumbre que lleve asociada. Para realizar esta evaluación, los factores que pueden indicar una

mayor probabilidad de reversión del ingreso y que, por tanto, pueden conllevar el aplazamiento en su reconocimiento, serían los siguientes:

- a) La contraprestación variable es altamente sensible a factores externos a la entidad. (por ejemplo: volatilidad del mercado, acciones de terceros, condiciones climatológicas, o un alto riesgo de obsolescencia del bien o servicio comprometido).
- a) La incertidumbre sobre el importe de la contraprestación no se espera que se resuelva durante un largo periodo de tiempo.
- b) La experiencia de la entidad con contratos similares es limitada, o esa experiencia tiene un valor predictivo limitado.
- c) La entidad suele ofrecer un amplio rango de reducciones de precios o cambiar los términos y condiciones de pago de contratos similares en circunstancias parecidas.
- d) El contrato tiene un amplio rango de importes de contraprestación posibles.

Para la estimación de la contraprestación variable, se puede utilizar tanto el método del valor esperado o el del importe más probable. El primero implica asignar probabilidades a diferentes valores y calcular su media ponderada. Resulta adecuado para un número elevado de contratos similares. En cambio, el método del importe más probable consiste en elegir una cifra que cumpla con dicha condición. Puede aplicarse preferentemente cuando el contrato tiene solo dos desenlaces posibles, es decir, si se cumple o no un hito que determina el derecho de cobro adicional.

8. PRINCIPALES NOVEDADES QUE INTRODUCE EL BORRADOR DE RESOLUCIÓN

Una vez expuesto el marco general que determina cómo se reconoce el ingreso ordinario en contratos con clientes, recogido de forma expresa en el borrador de Resolución, pero que, en realidad, se podían ya inferir de la regulación y la doctrina hoy existentes, en este apartado se recogen las principales cuestiones que resultan novedosas, o que suponen un cambio de criterio con respecto a las normas e interpretaciones vigentes. Nos referiremos, por este orden, a las ventas con derecho de devolución, a los acuerdos de recompra de activos, y a la distinción entre las licencias de uso y las licencias de acceso.

8.1 Ventas con derecho de devolución y reintegro del precio cobrado.

Se refiere a la casuística que se deriva del derecho que otorga la entidad a su cliente de devolver el producto, a su cambio por otro di-

2. Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 27 de enero de 1993, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas constructoras.

3. Resolución de 14 de abril de 2015, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se establecen criterios para la determinación del coste de producción.

Fernando Ruiz Lamas

ferente, o a ser reembolsado en el importe pagado, o en la obtención de un vale canjeable por futuras compras. Hasta la fecha, el PGC prescribía que se contabilizase el ingreso por la totalidad de los bienes transferidos, y simultáneamente reconocer una provisión por operaciones comerciales, por la diferencia entre el precio de venta y el valor en libros de los productos que se esperase pudieran retornar a la entidad.

En la futura Resolución, se prescribe, sin embargo, que el ingreso a reconocer sería solo por la parte del precio de venta total que corresponda a los bienes que se estima no serán devueltos, y el resto se registraría como un pasivo (provisión). Simultáneamente, se reco-

nocería dentro de las existencias el derecho de recuperación de los bienes que se estima serán devueltos, al valor en libros (coste) de los mismos. Es decir, se reconoce separadamente un pasivo a precio de venta y un activo a coste de adquisición o producción, y no un pasivo por la diferencia. El nuevo tratamiento supondría, lógicamente, una reducción en el importe neto de la cifra de negocios. Además, a este activo, por su naturaleza de existencia, se le aplica el sistema especulativo (determinación del saldo final y registro de la variación de existencias al cierre del ejercicio).

El esquema de asientos a emplear pasaría a ser el siguiente:

A la fecha de la transferencia del control del bien:

	DEBE	HABER
Deudores comerciales	<i>Contraprestación total</i>	
Ingresos por ventas	<i>Contraprestación total</i>	<i>Contraprestación del importe que se estima no será devuelto</i>
Provisión por reembolso		<i>Parte de la contraprestación correspondiente a los bienes que se estima serán devueltos</i>

Regularización de existencias (Derechos de recuperación de productos):

	DEBE	HABER
Existencias: Derechos de recuperación de productos	<i>Valor en libros previo a la transferencia</i>	
Cuenta de pérdidas y ganancias: Variación de existencias		<i>Valor en libros previo a la transferencia</i>

No entra dentro de este apartado, sin embargo, el tratamiento de una devolución o cambio de un producto defectuoso, que tiene la calificación de garantía entregada.

Cuando el cliente no tiene la opción de adquirir la garantía por separado y no se considera que se está prestando un servicio adicional, se contabiliza siguiendo la norma contable de provisiones y contingencias. Es decir, si se cumplen las condiciones para el reconocimiento de un pasivo, se registra éste por el valor actual de la mejor estimación de la obligación, con cargo a gastos de explotación. Sería el caso, por ejemplo, de una garantía que surge de una obligación legal; o del compromiso adquirido de indemnizar al cliente por responsabilidades y daños que surgen de derechos de patentes, derechos de autor, marcas comerciales u otros incumplimientos por los productos de la entidad. Se designa a esta clase de cobertura como garantía "seguro".

Sin embargo, la garantía es un servicio distinto si el cliente tiene la opción de adquirirla por separado, o si se considera que proporciona un servicio adicional al cliente, a mayores de la seguridad de que el

producto cumple las especificaciones acordadas (garantía "servicio"). En tal caso, la entidad debe contabilizar la garantía como una obligación independiente, asignando una parte del precio de la transacción a ese compromiso. Un período largo de cobertura sería un indicio de que nos hallamos ante una garantía de este tipo.

8.2 Acuerdos de recompra de activos

Se contempla el supuesto de que la entidad se compromete o tiene la opción de adquirir un activo que ha sido transmitido al cliente con carácter previo. El activo recomprado puede ser el que se vendió originalmente al cliente, uno que sea sustancialmente igual, u otro del que el activo originalmente vendido es un componente. Al respecto, se pueden distinguir las siguientes situaciones:

a) obligación de recomprar el activo

No se produce la baja del activo en el balance de la entidad, sino que ésta contabiliza el contrato como un arrendamiento operativo, siempre que la obligación suponga recomprar el activo a un

precio menor que el precio de venta original, capitalizado éste financieramente, hasta la fecha de la recompra, a efectos de su comparación, cuando el efecto financiero resulte significativo.

Sin embargo, en el caso de que el precio de recompra sea igual o mayor que el precio de venta original (incluido el efecto financiero), se considera que se trata de una operación de financiación, es decir, se contabiliza un pasivo financiero en vez de un ingreso, cuyo valor de reembolso a la fecha de recompra incluirá los gastos financieros a devengar hasta el vencimiento.

b) Derecho a recomprar el activo.

Se contabiliza de forma similar al caso anterior, es decir, cuando la entidad contrae la obligación de recomprar el bien. De no ejercerse la opción de recompra, se daría de baja el activo y el pasivo, en su caso, contra el resultado del ejercicio.

c) Opción de venta a favor del cliente.

Si la entidad tiene una obligación de recomprar el activo a petición del cliente, se tendrá que analizar la existencia o no de incentivos económicos que pudieran llevar al ejercicio de la opción. Dicho análisis deberá tener en cuenta la relación del precio de recompra con el valor de mercado esperado del activo en la fecha de ejercicio de la opción, así como el tiempo que deba transcurrir hasta que venza el derecho. En función de ello, pueden darse dos situaciones:

c-1) Que se aprecie un incentivo económico para que el cliente ejerza su opción de venta.

En este caso, teniendo siempre en cuenta en la comparación el valor temporal del dinero, cuando el precio de recompra es menor que el precio de venta original, la entidad no debería dar de baja el activo, contabilizando el contrato como un arrendamiento operativo.

Sin embargo, si el precio de recompra del activo es igual o mayor que el precio de venta original, la entidad debería contabilizar el contrato como una operación de financiación, de forma similar al caso contemplado cuando es la entidad la que tiene la obligación o el derecho a recomprar el activo por un precio igual o mayor al del precio de venta original.

c-2) Que no se considere probable que al cliente le vaya a interesar ejercer la opción de venta.

Si se concluye que no resulta probable el ejercicio de la opción de venta por el cliente, el contrato se contabilizaría en todo caso como una venta con derecho a devolución, es decir, la contrapartida de la contraprestación recibida se dividiría entre un ingreso por el valor de los productos cuya devolución no se considera probable, y una provisión por la parte que corresponda al precio de venta de los productos que se estime fueran a ser devueltos. A su vez, se registraría un activo con naturaleza de existencias

por el derecho de recuperación de los bienes que eventualmente retornarían, valorado a su coste para la entidad.

8.3 Acuerdos de cesión de licencias

Una cesión de licencias da acceso al cliente a la propiedad intelectual de la entidad (en forma de programas informáticos, obras audiovisuales y otros derechos de autor, franquicias, patentes y marcas, etc.).

Puede darse el caso de que una licencia no sea una obligación separada de otros bienes y servicios contratados. Sucede, por ejemplo, con un programa informático que es un componente de un equipo, necesario para el funcionamiento de éste. Para estos casos, el patrón de reconocimiento del ingreso es común para el conjunto formado por la licencia y los bienes y servicios a los que acompaña.

Pero en ocasiones, una licencia puede dar lugar a la identificación de una obligación adicional, separada, de prestación de un servicio. En este caso, el proyecto de Resolución introduce la novedad de distinguir entre licencias que otorgan un derecho de uso, con reconocimiento del ingreso en un momento de tiempo concreto, y licencias que otorgan un derecho de acceso, que implica una actividad continuada de apoyo por parte de la entidad cedente, necesaria para mantener su funcionalidad y valor para el cliente. En este caso, el ingreso se reconoce lo largo del tiempo de duración de la licencia, salvo que exista incertidumbre sobre el patrón temporal para el reconocimiento del ingreso, como ocurriría, por ejemplo, cuando la contraprestación depende del grado de uso discrecional de un servicio por parte del cliente. Así, por excepción a la regla general, la contraprestación variable relacionada con los acuerdos de cesión de licencias, en forma de participación en las ventas o en el uso de un activo solo se reconoce cuando tenga lugar la venta o el uso posterior del activo; o cuando la obligación asumida por el vendedor, a la que se asignó parte o toda la contraprestación variable ha sido total o parcialmente cumplida.

8.4 Clarificaciones sobre otras cuestiones que surgen en el reconocimiento de ingresos

El borrador de Resolución afronta dos cuestiones para las cuales, hasta ahora, no había un pronunciamiento expreso en cuanto a su tratamiento. Nos referimos a los costes relacionados con la obtención del contrato, los llamados costes incrementales, y a los costes derivados del cumplimiento de un contrato.

En el primer caso, se prescribe que aquellos costes necesarios para la obtención del contrato, y que no se hubiesen registrado de no haberse conseguido el mismo, se clasifiquen como gastos periodificables, a devengar dentro del apartado de "Otros gastos de explotación", a medida en que se reconoce el ingreso ordinario del contrato que dio origen a los costes incrementales. Así, por ejemplo, una comisión a pagar a un intermediario, a condición de que se obtenga un contrato de prestación de un servicio de limpieza durante un año, se

distribuiría como gasto a lo largo de ese año, conforme al mismo patrón por el que se reconoce el ingreso.

Los costes derivados del cumplimiento de un contrato son aquéllos de carácter identificable que generan o mejoran un activo que la entidad que transfiere el bien o servicio va a usar para cumplir la obligación contractual con el cliente. Tales costes, en la práctica de la aplicación de las NIIF, se está reconociendo como un activo separado. El borrador de Resolución, sin embargo, prescribe que se decida su clasificación como existencias, si se trata de un factor de producción más del ciclo de explotación, o como inmovilizado intangible, en otro caso. La posterior imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias de estos costes se realizará de forma sistemática y coherente con la transferencia de los bienes y servicios con los que se relacionan. Así, por ejemplo, el consumo de los clasificados como existencias se produciría a la par que se reconoce el ingreso por la contraprestación contractual que la entidad tiene derecho a recibir.

La consulta 2 del BOICAC nº 100, de diciembre de 2014, sobre el adecuado tratamiento contable de la cesión gratuita de instrumentos de análisis clínico a cambio de la compra de reactivos, es un ejemplo por el que se puede tener que reconocer un coste derivado del cumplimiento del contrato. La futura Resolución cambia el criterio de la consulta, al indicar que se reconozca, en su caso, un activo intangible.

9. OTRAS CUESTIONES PARTICULARES QUE MANTIENEN LOS CRITERIOS YA RECOGIDOS EN EL PGC Y SU NORMATIVA DE DESARROLLO.

9.1 Opciones del cliente sobre bienes y servicios adicionales

Nos referimos aquí a las opciones de bienes o servicios adicionales de forma gratuita o con descuento, a los créditos-premios al cliente (o puntos), opciones de renovación del contrato, u otros descuentos sobre bienes o servicios futuros.

En estos casos, el precio de la transacción se distribuye entre las distintas obligaciones asumidas en el contrato, basándose en el precio relativo de venta individual, teniendo en cuenta la probabilidad de que se ejerza la opción. Se reproducen aquí, por tanto, los criterios para la contabilización de los programas de fidelización de clientes mediante la entrega de vales regalo y puntos canjeables por descuentos en ventas futuras, ya explicitados en la Consulta 5 del BOICAC 98, de junio de 2014.

9.2 Anticipos de clientes y pagos iniciales no reembolsables

Se recuerda en la Resolución la obligación de descontar financieramente los anticipos de clientes a largo plazo, y el tratamiento simétrico que el cliente debe dar a los anticipos a proveedores.

Se contempla también el caso de que la entidad pueda considerar altamente probable que algunos de sus clientes no lleguen a adquirir los bienes o a demandar los servicios, en cuyo caso se podría reconocer ya como ingreso y no como pasivo, el cobro anticipado, en la parte que se correspondiese con esa estimación de pago no reembolsable esperado.

Los pagos iniciales no reembolsables que compensen los costes incrementales de la obtención de un contrato no tienen carácter de anticipos, por lo que se registran directamente como ingreso, a medida en que se contabiliza el coste incremental (por ejemplo, cuando se amortiza éste, si es que dio lugar al reconocimiento de un activo no corriente); y sin tenerlos tampoco en cuenta para medir el grado de avance en obligaciones que se cumplen a lo largo de un período de tiempo.

9.3 Actuación por cuenta propia y actuación por cuenta ajena

Se considera que la entidad actúa por cuenta propia, y no como mero comisionista, lo que le faculta para reconocer el ingreso por la transferencia de un bien o servicio, cuando lo controla antes de que tenga lugar dicha transferencia. Son indicios de ello:

- Cuando la entidad es responsable principal del cumplimiento del compromiso de suministrar el bien o servicio especificado; normalmente asumirá la responsabilidad de que sea recibido por el cliente en las condiciones estipuladas.
- Cuando es la entidad la que soporta el riesgo de inventario, mientras el bien no ha sido transferido, o en relación con el cargo que supondría su devolución. Ello acontecerá, por ejemplo, cuando la entidad se haya hecho ya con el bien o vaya a controlarlo antes de firmar el contrato con el cliente.
- Cuando la entidad puede establecer los precios para el bien o servicio especificado.

9.4 Acuerdos de depósito y acuerdos de entrega posterior a la facturación

Los factores a considerar para concluir que la operación es un acuerdo de depósito incluyen, entre otros, los siguientes:

- El producto está controlado por la entidad hasta que ocurra un suceso especificado, tal como la venta del producto a un cliente del intermediario o hasta que venza un determinado periodo, fundamentalmente, porque asume los riesgos significativos del citado producto.
- La entidad cedente es capaz de requerir la devolución del producto o de transferirlo a un tercero (por ejemplo, otro intermediario).
- El intermediario no tiene una obligación incondicional de pagar el producto (aunque se le pueda requerir pagar una cantidad como garantía o fianza).

En el caso inverso, la entidad factura al cliente por un producto, pero conserva la posesión física del activo⁴. El cliente puede realizar un contrato de este tipo porque carece de espacio disponible para almacenar el producto o por retrasos en la programación de la producción. En estos casos, puede que haya que asignar una parte de la contraprestación al servicio separado de custodia y depósito, que puede tener un patrón de reconocimiento diferente, dado que se devengará conforme pase el tiempo de prestación del servicio. Serían requisitos para identificar un acuerdo de entrega posterior a la facturación todos los siguientes:

- a) Existe evidencia sobre la voluntad del cliente de adquirir el activo (por ejemplo, el cliente ha solicitado el acuerdo).
- b) El producto está identificado por separado como perteneciente al cliente.
- c) El producto debe estar actualmente listo para la transferencia física al cliente.
- d) La entidad no puede utilizar el producto ni tiene la facultad de disposición para entregarlo a otro cliente.

10. PRIMERA APLICACIÓN DE LA NIIF 15 EN GRUPOS COTIZADOS

Para evaluar el posible impacto de la aprobación del borrador de Resolución en las cuentas anuales individuales de las empresas que aplican el PGC, resulta de interés echar un vistazo a cómo afectó, en las cuentas anuales consolidadas de los principales grupos de empresas cotizadas españolas, en el ejercicio 2018, la primera aplicación de la NIIF 15. Así, con base en la información recogida en las memorias consolidadas de 27 empresas no financieras del IBEX-35 de la Bolsa de Madrid, se aprecia que en 15 de las 27 compañías no se registró impacto alguno en el patrimonio neto, sin perjuicio de eventuales reclasificaciones entre partidas de balance, como, por ejemplo, de existencias al nuevo epígrafe de activos no corrientes del contrato, derivado del reconocimiento separado de costes de obtención de contratos a largo plazo. También se ha producido algún caso en el que se han identificado diferentes obligaciones dentro de un mismo contrato, lo que ha llevado a segregaciones en las cuentas de activo y pasivo derivadas de tales acuerdos.

Dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias, se registran reclasificaciones en conceptos hasta ahora recogidos en el apartado de "Otros ingresos de explotación", que pasan a incluirse en el Importe neto de la cifra de negocios.

Este bajo impacto de la aplicación de la NIIF 15 también parece apreciarse a escala internacional, y desde el punto de vista de su re-

levancia informativa para los mercados de capitales, tal y como concluyen Napier y Stadler (2020).

En 9 casos se registraron cargos en reservas derivados de la primera aplicación de la NIIF 15, debido a las siguientes causas:

- a) Las bajas de ingresos con contraprestación variable previamente reconocidos, con abono a cuentas de pasivo, por no cumplirse la condición de que sea altamente probable que no se produzca una reversión significativa del importe del ingreso acumulado reconocido, cuando se resuelva finalmente la incertidumbre asociada a la contraprestación variable⁵.
- b) El saneamiento de activos correspondientes a costes del contrato registrados con anterioridad a la adjudicación de un proyecto.
- c) El reconocimiento separado de un componente de financiación implícito, que pasa a contabilizarse como un pasivo en tanto no se produce el devengo del ingreso financiero.

En 3 de los grupos, se reportó un abono a reservas, es decir, un impacto positivo sobre el patrimonio neto, como consecuencia de la primera aplicación de la NIIF 15, debido al reconocimiento de activos no corrientes por costes incrementales de contratos a largo plazo, a amortizar durante la duración de los mismos, en vez de ser contabilizados como gasto al inicio del contrato (por ejemplo, por comisiones abonadas para la obtención de un contrato; descuentos o subvenciones, etc.). También se registraron ajustes derivados del cambio de criterio de reconocimiento de ingresos en función del grado de avance, del método del producto al método de los insumos o a la inversa.

Se debe hacer notar, asimismo, que en la mayoría de los informes de auditoría del ejercicio de primera aplicación de la NIIF 15, el reconocimiento de ingresos se identificó como cuestión clave de auditoría.

11. CONCLUSIONES

El ICAC se decanta por una armonización completa con las NIIF en el desarrollo normativo del PGC, en lo que respecta al registro y valoración de los ingresos derivados de contratos con clientes. Así, por una parte, la futura Resolución viene a incorporar la doctrina que sobre esta cuestión ha venido publicándose en diferentes consultas evacuadas por el Instituto, en sintonía también con lo establecido en otras Resoluciones ya vigentes. Se exceptúa el tratamiento de las ventas con un derecho discrecional del cliente a proceder a la devolución del producto, con independencia de que hubiera sido pagado o no; cuando se produzca un reembolso en efectivo; o mediante la concesión de vales canjeables en futuras compras. Se incorporan, además, algunas cuestiones concretas no tratadas hasta la fecha,

4. Las ventas con entrega posterior a la facturación fueron analizadas en la consulta 1 del BOICAC nº 101, de marzo de 2015.

5. Bajo la derogada Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 11 se incluían en los ingresos cuando la contraprestación variable se estimaba probable, no altamente probable.

Fernando Ruiz Lamas

que dan lugar al reconocimiento de activos específicos del contrato, y que se transcriben del contenido de la NIIF 15, aunque el ICAC obliga a que se clasifiquen como existencias o como un inmovilizado intangible.

El resultado es una norma que establece un marco general para la aplicación del principio del devengo en el reconocimiento de ingresos ordinarios de contratos con clientes, a la par que recoge una relativamente extensa relación de casos particulares, la cual, lógicamente,

no tendrá un carácter exhaustivo, dado que siempre pueden surgir cuestiones nuevas no previstas en la norma⁶, pero que podrán ser resueltas a la vista del contenido de esta Resolución, y mediante la identificación de analogías con los casos concretos a los que se refiere la norma. Con todo, parece previsible que entrada en vigor de la Resolución no tenga un impacto significativo en las cuentas de resultados de las empresas españolas, a tenor de lo acontecido en el ámbito de aplicación de las NIIF.

BIBLIOGRAFÍA

- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (2016). IFRS 15. *Revenue from Contracts with Customers*. IASB.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (2018). *Conceptual Framework for Financial Reporting*. IASB.
- LEV, B. AND GU, F. (2016). *The end of accounting and the path forward for investors and managers*. Wiley Finance.
- NAPIER C. J.; CHRISTIAN STADLER, C. (2020) The real effects of a new accounting standard: the case of IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers, *Accounting and Business Research*, 50:5, 474-503

6. Este enfoque no ha estado exento de críticas, por considerarse innecesaria la redacción de la NIIF 15 (Lev y Gu, 2016), ya que cualquier cuestión concreta planteada en dicha norma siempre podría ser resuelta aplicando directamente los criterios de reconocimiento recogidos en el Marco Conceptual.

Como todas las normas emitidas por el IASB —una vez superado el *endorsement* de la Unión Europea—, la NIIF 9 sobre instrumentos financieros es de aplicación obligatoria en los estados financieros consolidados de las empresas de los estados miembros que cotizan en bolsa, desde el 1 de enero de 2018, fecha en la que entró en vigor.

Los principales cambios que introduce la NIIF 9 respecto a su predecesora —la NIC 39— pueden resumirse como sigue: i) mayor hincapié en principios, ii) nuevos criterios para la clasificación de los activos financieros, basados en el test SPPI (solo pagos de principal e intereses) y en el modelo de negocio, iii) mejora de los aspectos conceptuales de las operaciones de cobertura, que deben insertarse en las estrategias de gestión de riesgos de la empresa, y iv) nuevo modelo de deterioro de tres etapas, basado en las pérdidas esperadas desde el reconocimiento del activo financiero.

.....
Like any other IASB norm, once the endorsement from the European Union is issued, the IFRS 9 relating to financial instruments must be applied in the consolidated financial statements of the EU's listed companies, effective January 1st, 2018.

The main changes introduced by the IFRS 9 from its preceding standard IAS 39, refer to the following: i) a greater principle-driven approach, ii) new criteria to classify financial assets, based on the SPPI test (Solely Payments of Principal and Interest) and business model, iii) conceptual improvements on accounting hedges, which should be aligned with the entity's risk management strategy, and iv) a three-stage new model to estimate impairment based on expected losses, which is to be applied since the initial recognition of the financial asset occurs.

Instrumentos Financieros. Novedades de la NIIF 9 y su efecto parcial en el PGC reformado (RD 1/2021)

Felipe M. Herranz Martín, PhD

Director del Master en Auditoría y Riesgos Financieros del IEB.
Presidente de la Comisión de Contabilidad
del Colegio de Economistas de Madrid.

Presidente de FAIF (Foro AECA de Instrumentos Financieros).

Member of the User Panel Working Group at EFRAG, Brussels.

PALABRAS CLAVE

Convergencia española con las normas IASB. NIIF vs USGAAP. Instrumentos Financieros. NIIF 9. Nuevo Plan General de Contabilidad 2021.

KEYWORDS

Spanish convergence with IFRS. IFRS vs USGAAP. Financial Instruments. IFRS 9. New Spanish General Accounting Plan 2021.

El PGC español se modifica, entre otros objetivos, para incorporar los cambios introducidos por la NIIF 9, aunque no se adoptan todos ellos. En líneas generales, se añaden al PGC buena parte de las nuevas clasificaciones de los activos financieros y de los nuevos aspectos conceptuales de la contabilidad de coberturas. No se adopta el nuevo criterio de pérdida esperada para el cálculo de deterioro, por entender que está pensado principalmente para entidades financieras que tienen sus propias normas locales. El PGC modificado no menciona la nueva norma del IASB sobre arrendamientos (NIIF 16).

No parece razonable que dos empresas muy grandes de la Unión Europea utilicen normas contables diferentes en ningún estado financiero, por el mero hecho de estar localizadas en uno u otro estado miembro. Se propone que las empresas españolas industriales y comerciales muy grandes y todas las que cotizan en bolsa, pudiesen utilizar las normas del IASB para sus estados financieros individuales. Aplicando este criterio, es posible además que no fuera necesario un PGC básico y otro PGC de PYMES.

INTRODUCCIÓN

El tratamiento contable de los instrumentos financieros ha sido siempre un tema controvertido, sobre todo en los aspectos relacionados con los instrumentos financieros derivados. Desde el FAS 8 americano de 1975, que regulaba tímidamente los contratos forward en moneda extranjera, se han ido realizando sucesivos pronunciamientos, tanto por parte del IASB¹ como por el FASB², hasta llegar –respectivamente– a la reciente NIIF³ 9 y a sus homólogas americanas⁴.

Es sabido que el IASB y el FASB, en septiembre de 2002, llegaron al acuerdo de Norwalk, en el que se comprometían a trabajar juntos para alcanzar un juego de normas contables compatibles, que pudieran utilizarse internacionalmente. En principio, el plazo tentativo marcado era el 1 de enero de 2005, fecha en la que entraba en vigor la adopción de las normas de IASB por parte de la Unión Europea⁵. Sin embargo, dicho plazo no se cumplió y actualmente parece difícil su cumplimiento a corto plazo.

Llegada dicha fecha –1 de enero de 2005– las NIIFs emitidas por el IASB pasaron a ser de obligada aplicación en la emisión de los estados financieros consolidados de las empresas de la UE que cotizan en bolsa, siendo los países miembros los que tienen la capacidad de extender o no el uso de dichas normas a otros estados financieros de sus empresas. En el caso de España, los estados financieros individuales de las empresas deben prepararse de acuerdo con las normas locales (PGC y Circular Contable del Banco de España, principalmente) no permitiendo el uso de las NIIFs a tales efectos. En cuanto a los estados financieros consolidados de las empresas que no cotizan en bolsa, la empresa puede elegir entre normas NIIFs y normas locales.

En 2007, aunque no se había alcanzado la buscada convergencia, la SEC aceptó las normas emitidas por el IASB para su utilización en la preparación de los estados financieros a presentar en la SEC para cotizar en las bolsas de valores americanas. Este hecho, puede considerarse como un indicio de que la colaboración entre el IASB y el FASB seguía existiendo. Fruto de dicha colaboración a través de proyectos conjuntos, vieron la luz normas importantes como las relativas al cálculo del valor razonable⁶ y a los ingresos por contratos con

clientes⁷, en las que las normas emitidas por ambos organismos fueron altamente similares.

Sin embargo, una vez más, fueron los instrumentos financieros los que dieron lugar a una mayor controversia. Después de denodados esfuerzos aplicados durante un dilatado período de tiempo, fue imposible el acuerdo. Probablemente, la forma de aplicar el nuevo modelo de pérdida esperada para determinar el deterioro de los activos financieros, constituyó el obstáculo insalvable.

Finalmente, el IASB emitió la NIIF 9 de Instrumentos Financieros, con diferencias importantes respecto a las normas emitidas por el FASB en esta materia. Los detalles de la NIIF 9 se comentan en el capítulo 1 de este trabajo.

Por su parte, como se comenta en el capítulo 2, la reciente reforma del Plan General de Contabilidad, mediante el RD 1/2021, entre otros, tiene el objetivo de adoptar en cierta medida los criterios de reconocimiento y valoración de la NIIF 9 del IASB, siguiendo la política española de convergencia paulatina, pero no adopción plena de las normas del IASB en el Plan General de Contabilidad. A diferencia del enfoque seguido por las circulares contables del Banco de España que siguen las citadas normas internacionales, una vez validadas por la Unión europea, en todos los casos.

1. LA NIIF 9. INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Esta nueva norma, emitida por el IASB, ha entrado en vigor con carácter obligatorio el 1 de enero de 2018, habiendo recibido el *endorsement*⁸ positivo de la UE. Por ello, actualmente la NIIF 9 es aplicada en España en los siguientes casos: i) con carácter obligatorio, en los Estados Financieros Consolidados de las empresas que cotizan en bolsa, ii) en todos los Estados Financieros de las entidades de crédito, ya que la Circular Contable del Banco de España adopta las NIIFs en su práctica totalidad y iii) voluntariamente, en los Estados Financieros Consolidados de otras empresas que no cotizan en bolsa.

El IASB, entre otros motivos, justificó la necesidad de modificar su norma predecesora, la NIC 39, basándose en dos objetivos: i) simplificar la complejidad de la NIC 39 que se puso de manifiesto en su

1. International Accounting Standards Board

2. Financial Accounting Standards Board

3. Norma Internacional de Información Financiera, traducción de IFRS. International Financial Reporting Standards. Emitidas por el IASB.

4. Las normas del IASB sobre Instrumentos Financieros son, además de la NIIF 9, la NIC 32 de presentación y la NIIF 7 de información a revelar. Por su parte, las del FASB americano son: Subtopic 320-10, Topic 321, Topic 326, Subtopic 505-10, Subtopic 815-10, Subtopic 820-10, Subtopic 825-10, Topic 860, Subtopic 946-320.

5. Ver "Convergencia Internacional de las Normas de Información Financiera". L. Cañibano y F. Herranz. Revista Consejeros. Febrero 2017.

6. NIIF 13 por parte del IASB y Topic 820 por parte del FASB.

7. NIIF 15 por parte del IASB y Topic 606 por parte del FASB

8. Mecanismo adoptado por la Unión Europea para "validar" las normas emitidas por el IASB, como paso previo para que sean utilizadas en el ámbito de la UE. Por eso, frecuentemente, a las normas del IASB que ya han recibido el *endorsement* positivo de la UE se las denomina NIIF-UE. En este caso, NIIF-UE 9.

aplicación e interpretación y ii) mejorar el método de cálculo del deterioro de los activos financieros de la NIC 39, que en la última crisis financiera dieron lugar al reconocimiento de pérdidas, en cuantías insuficientes y con retraso. La carencia denominada *too little too late*.

1.1 La condición SPPI y el modelo de negocio

El primer aspecto a destacar en el análisis de la NIIF 9, es el relativo a la categorización de los activos financieros. La nueva norma representa una simplificación importante respecto a su predecesora y, además, tiene una mejor base conceptual, al incorporar dos elementos diferenciadores: el tipo de activo financiero y el papel que juega en los modelos de negocio de la empresa.

• SPPI

Para diferenciar el tipo de activo financiero, la NIIF 9 introduce el criterio o test SPPI (solo pagos de principal e intereses) mediante

el cual, se deben distinguir los activos financieros según cumplan o no con esta condición.

Cumplen con la condición SPPI la mayoría de los activos financieros que tienen su origen en facturas comerciales emitidas, préstamos otorgados, títulos de deuda adquiridos, etc. La condición es que los términos contractuales de tales activos únicamente incluyan: tipos de interés fijos o variables, complementos por riesgo de crédito o liquidez, márgenes comerciales, etc., así como la recuperación del principal. Sin embargo, en los casos en los que, por ejemplo, los intereses están apalancados o están vinculados a ciertas variables, no cumplirían el test SPPI.

Por su parte, los activos representativos de inversiones en títulos de patrimonio, tales como acciones o participaciones ordinarias, no cumplen nunca el test SPPI por no tener dichas características. (Ver cuadro nº 1)

CUADRO Nº 1

EJEMPLOS DE ACTIVOS FINANCIEROS	CUMPLEN SPPI	NO CUMPLEN SPPI
Cuentas comerciales a cobrar	+ Tanto si contienen intereses de forma expresa o no	+ Si están destinados a la venta, vía <i>factoring</i> sin recurso o de otra forma
Título de deuda Préstamo otorgado Y similares	+ Con intereses fijos o variables. + Con límites CAP o FLOOR + Intereses vinculados a la inflación	+ Con intereses vinculados a la cotización de acciones, commodities, etc. o vinculados a la evolución de los beneficios o los fondos propios del deudor. + Con intereses variables a un plazo, fijados con otro plazo. + Con intereses apalancados, por ejemplo, mercado x 2.
Acciones y participaciones ordinarias		+ En todos los casos

• Modelo de negocio

El segundo elemento a considerar para la clasificación de los activos financieros es el modelo de negocio. A tal efecto, la NIIF 9 establece 3 posibles modelos de negocio (Ver cuadro nº 2):

- **El cobro de los flujos de caja contractuales.** Modelo de negocio basado en el cobro de los flujos de caja contractuales generados por el activo financiero.
- **El cobro de los flujos de caja contractuales y la venta (modelo de negocio mixto).** En este modelo de negocio, la empresa gestiona estos activos financieros con el objetivo de cobrar sus flujos de caja contractuales, pero también están disponibles para ser enajenados como parte de la estrategia de la empresa.
- **La venta (modelo por defecto).** Cuando el modelo de negocio sea la venta del activo financiero y cualquier otro caso que no se adapte a los dos modelos anteriores.

A diferencia de la intencionalidad de la empresa, que era un elemento a considerar en las clasificaciones de la NIC 39, el modelo de negocio que contempla la NIIF 9, debe ser observable. Es decir, no es suficiente con que la empresa manifieste una determinada intención para poder aplicar un modelo de negocio u otro. Deben existir criterios objetivos que permitan la asignación del activo financiero a uno u otro modelo de negocio; por ejemplo, el uso que la empresa ha venido dando a activos financieros similares al que se está analizando.

Entre los ejemplos clásicos del modelo de negocio “Cobro de flujos de caja contractuales”, salvo que exista la práctica habitual de vender los activos a otras compañías para que sean estas las que cobren los flujos de caja contractuales, pueden citarse.

- Facturas a cobrar a los clientes.
- Préstamos otorgados, comerciales y no comerciales.
- Inversiones en títulos de deuda
- Etc.

Por otro lado, los tipos de activos financieros que pueden incluirse en el **modelo de negocio mixto**, son los mismos que en el modelo de cobro de flujos de caja contractuales, siempre que exista, además del objetivo de cobro de los flujos de caja contractuales, la posibilidad de su venta, de acuerdo con la forma en la que la empresa los gestiona.

Resulta evidente que las acciones y participaciones ordinarias no pueden clasificarse en el modelo de negocio de cobro de flujos de caja contractuales, ni en el modelo mixto, ya que no tienen flujos de caja contractuales.

Finalmente, ejemplos clásicos de activos financieros que pueden clasificarse en el **modelo de negocio de venta**, podrían ser los siguientes.

- Inversiones en títulos representativos de capital.
- Inversiones en títulos representativos de deuda destinadas a la venta.
- Otros activos financieros, cuando la empresa los gestiona para su venta o cuando no cumplen los criterios para ser clasificados en alguna de las categorías anteriores.

CUADRO Nº 2

MODELOS DE NEGOCIO DE ACTIVOS FINANCIERO	EJEMPLOS
1. AF mantenidos para cobrar los flujos de caja contractuales	+ Facturas comerciales, títulos de deuda adquiridos, préstamos otorgados, etc. que se mantienen hasta vencimiento para cobrar sus flujos de caja contractuales. Es decir, no está prevista la venta en este modelo de negocio
2. AF mantenidos para cobrar los flujos de caja contractuales y para la venta. Modelo de negocio mixto	+ Una entidad adquiere títulos representativos de deuda, que cotizan en bolsa, con el objetivo de cobrar sus flujos de caja contractuales; pero también los vende frecuentemente, entre otros casos, cuando ello es preciso para cumplir determinados requisitos procedentes de contratos –por ejemplo, <i>covenants</i> – o para observar obligaciones regulatorias de liquidez, de capital, de solvencia, etc.
3. AF para la venta (por defecto)	+ Los AF que no tienen flujos de caja contractuales; por ejemplo, las acciones y participaciones ordinarias. + Todos los derivados + Otros AF que no cumplen los requisitos de los dos modelos de negocio anteriores.

La NIIF 9 considera que la asignación inicial de activos financieros a determinados modelos de negocio, sobre la base de los criterios que de la misma emanan, no es preciso que se rectifique por hechos puntuales. Veamos dos casos.

- La empresa vende frecuentemente activos financieros clasificados inicialmente en el modelo de negocio de cobro de los flujos de caja contractuales, antes de su vencimiento, cuando el riesgo crediticio sobrepasa niveles preestablecidos.
- La empresa vende, de forma no frecuente, activos financieros clasificados inicialmente en el modelo de negocio de cobro de flujos de caja contractuales, por necesidades de tesorería.

En ambos ejemplos, los hechos mencionados –en sí mismo considerados– no determinan razones para cambiar necesariamente de modelo de negocio a otros activos financieros similares.

1.2 Las carteras de activos financieros

Sobre la base de los dos elementos citados en el epígrafe anterior (test SPPI y Modelo de Negocio) la NIIF 9 establece determinadas categorías o carteras para asignarlas el correspondiente tratamiento

contable. Siendo una novedad importante respecto a la NIC 39, que la propia denominación de cada categoría o cartera explica su tratamiento contable posterior a su reconocimiento inicial. (Ver cuadro nº 3).

Las principales clasificaciones de los activos financieros que forman parte del alcance de la NIIF 9⁹, así como su reflejo contable, en el caso de no formar parte de una operación de cobertura, son los siguientes:

• Coste amortizado

En esta categoría se clasifican los activos financieros que cumplen el test SPPI y su modelo de negocio es el cobro de los flujos de caja contractuales.

Su valoración en el momento de su reconocimiento inicial es:

- Su valor razonable que, salvo prueba en contrario, es el importe pagado en su adquisición (por ejemplo, unos títulos de deuda) o el importe entregado (por ejemplo, en un préstamo otorgado)
- Más los costes de la transacción atribuibles.

9. Entre otros casos, quedan fuera del alcance de la NIIF 9 tanto las inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, que se regulan en la NIIF 10 y en las NIC 27 y 28, como los instrumentos financieros emitidos por la entidad que cumplan la definición de un instrumento de patrimonio de la NIC 32

Cuando se trata de un activo financiero que no procede de un pago inicial, sino que ha sido generado en las actividades de la empresa (por ejemplo, la emisión de facturas comerciales con cargo a clientes) el valor razonable debe calcularse descontando los flujos de caja futuros. No obstante, la NIIF 9 –siguiendo a la NIIF 15 de ingresos– permite que no se descuenten los flujos de caja futuros cuando el vencimiento de la cuenta a cobrar es igual o inferior a un año. Es decir, en el caso de una factura con cargo a clientes cuyo vencimiento no excede del año, puede reconocerse por su valor nominal.

La valoración posterior de esta cartera, como su nombre indica, es a coste amortizado, menos su posible deterioro. Tanto los intereses devengados como el deterioro, en su caso, se reflejan en pérdidas y ganancias.

Opcionalmente, la empresa puede aplicar a un activo financiero clasificable en esta categoría los criterios definidos para la cartera de valor razonable con cambio en pérdidas y ganancias, si con ello se elimina o reduce una asimetría contable.

- **Valor razonable con cambios en patrimonio neto¹⁰ (otro resultado integral¹¹)**

En esta clasificación se incluyen los activos financieros que cumplan el test SPPI y cuyo modelo de negocio es el mixto: cobro de flujos de caja contractuales y venta.

Su valoración inicial sigue los mismos criterios que la categoría de coste amortizado. Si bien, en esta categoría, cabe mencionarse que los costes de transacción que se incorporan al activo financiero, pasarán a (ORI) en la siguiente medición a valor razonable.

Su valoración posterior, sigue los siguientes criterios.

- Los intereses devengados, las diferencias de cambio y, en su caso, el deterioro, deben reflejarse en la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Los restantes cambios de valor razonable se imputan a (ORI)
- Si se da de baja el activo financiero, por enajenación u otra causa, los importes acumulados en (ORI) se traspasan a pérdidas y ganancias.

También existe en esta categoría la posibilidad de la opción de valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias, descrita en el último párrafo anterior sobre coste amortizado.

- **Valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias.**

Se trata de la clasificación por defecto. Es aplicable, en todo caso, cuando no se cumple el test SPPI. Adicionalmente, aunque se

cumpla la condición SPPI, debe aplicarse también cuando el modelo de negocio es la venta (modelo de negocio por defecto). También quedan adscritos a esta categoría todos los instrumentos financieros derivados que son activos financieros.

En esta categoría, la valoración en el reconocimiento inicial del activo financiero se realiza por su valor razonable; sin embargo, en este caso, no se incorporan los costes de la transacción¹² al activo financiero, sino que se reconocen en pérdidas y ganancias.

En mediciones subsiguientes, todos los cambios de valor razonable se reflejan en la cuenta pérdidas y ganancias. No obstante, quedará mejor reflejada la información si, dentro de dicha cuenta, se presentan en epígrafes separados algunos componentes, por ejemplo, los intereses devengados, si los hubiera.

También quedarán adscritos a esta categoría otros activos financieros a los que se les haya aplicado la opción de valor razonable con cambios en resultados, si se elimina o reduce una asimetría contable.

- **La opción de valor razonable con cambios en patrimonio neto (ORI) sin reclasificación posterior a pérdidas y ganancias.**

Esta opción novedosa que ofrece la NIIF 9, de carácter irrevocable en reconocimiento inicial del activo financiero, es aplicable únicamente para activos financieros representativos de títulos de patrimonio neto, que no se posean para negociar. Por ejemplo, acciones que la empresa tiene intención de mantener.

Los criterios de este tratamiento contable opcional son los siguientes:

- Se reconocen inicialmente por su valor razonable más los costes de transacción atribuibles.
- Posteriormente, se miden por su valor razonable con cambios en patrimonio neto (ORI).
- Los dividendos percibidos se reconocen en pérdidas y ganancias, salvo que sea evidente que significan un menor importe de la inversión inicial.
- Los importes registrados en patrimonio neto (ORI) no se traspasan a pérdidas y ganancias en ningún momento, ni siquiera cuando se produce la venta del activo financiero.

La introducción de esta opción en la NIIF 9 trata de dar respuesta al problema que se presentaba en la antigua cartera de “activos financieros disponibles para la venta” de la NIC 39, cuando se producían caídas en la cotización de las acciones: había que eva-

10. Cuando se refleja directamente en patrimonio neto un ingreso o un gasto, debe hacerse neto de su efecto impositivo, que se reconocerá como activo o pasivo de carácter fiscal.

11. A partir de este punto se citará ORI para hacer referencia a otro resultado integral.

12. Una interpretación de costes de transacción puede verse en la opinión de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad de AECA Nº 7 - Mayo 2019. “Tratamiento contable de los costes de transacción en operaciones financieras”

luar si se trataba de caídas prolongadas o significativas para dilucidar en qué medida reflejaban (o no) un deterioro de la inversión, que debía ser reconocido en pérdidas y ganancias. Con esta nueva opción, al no producirse reclasificación a pérdidas y ganancias en ningún momento, no es preciso evaluar el posible deterioro.

Sin embargo, la Unión Europea considera que esta opción podría desincentivar inversiones sostenibles a largo plazo. Es decir, si

una empresa prefiere evitar el valor razonable con cambios en resultados, para eludir una excesiva volatilidad de sus resultados en una inversión a largo plazo, y elige la opción ofrecida por la NIIF 9, nunca aparecerán en pérdidas y ganancias los resultados de la inversión. Por ello, la Unión Europea¹³ ha pedido al EFRAG que estudie una alternativa que no desestime las mencionadas inversiones sostenibles a largo plazo.

CUADRO Nº 3 (MN=MODELO DE NEGOCIO)

CATEGORÍAS O CLASIFICACIONES DE ACTIVOS FINANCIEROS							
Categorías de AF	Condiciones			Valoración inicial	Valoración subsiguiente	Opción de valor razonable con cambios en PyG	Opción de valor razonable con cambios en PN sin recycling
	SPPI	MN 1	MN 2				
Coste amortizado	X	X			Valor razonable + costes transacción	Coste amortizado - deterioro en su caso	Opción irrevocable en reconocimiento inicial, si elimina o reduce asimetrías
Valor razonable con cambios en PN	X		X		Valor razonable + costes transacción	Valor razonable con cambios en PN, salvo intereses, deterioro y diferencias de cambio que van a PyG	Opción irrevocable en reconocimiento inicial, si elimina o reduce asimetrías
Valor razonable con cambios en PyG				X	Valor razonable	Valor razonable con cambios en PyG	Opción irrevocable en reconocimiento inicial, solo si se trata de un instrumento de patrimonio que no es para negociar

1.3 Baja de activos financieros

La NIIF 9 no modifica el modelo de baja de activos financieros de la NIC 39, partiendo de la base de que un activo financiero se da de baja cuando expiran los derechos contractuales sobre los flujos de caja que dicho activo financiero genera.

Sin embargo, en relación con los casos de renegociación de créditos, sí existen dudas para dilucidar si procede o no la baja del activo fi-

nciero y el reconocimiento de un activo nuevo. No está claro si es obligatorio o no aplicar por analogía el test del 10% que establece la norma para distinguir si procede o no la baja cuando se produce la reestructuración de un pasivo financiero. En todo caso, siempre podría ser un criterio que la empresa podría adoptar voluntariamente¹⁴.

En la situación actual de pandemia, resulta de especial importancia la interpretación apropiada de la norma. El ESMA emitió un docu-

13. En un documento del EFRAG, denominado SECRETARIAT BACKGROUND PAPER EQUITY INSTRUMENTS – RESEARCH ON MEASUREMENT de abril de 2019, se incluye la carta dirigida al EFRAG por la Comisión Europea

14. Ver el documento de KPMG "Tratamiento contable de la renegociación de deudas de acuerdo con NIIF"

mento en que, entre otros aspectos, mencionaba la posible aplicación del test del 10% a los activos financieros reestructurados¹⁵.

1.4 Antiguas carteras (NIC 39) y nuevas carteras (NIIF 9)

Como se deduce del epígrafe anterior, las clasificaciones y carteras de la NIC 39 se han modificado sustancialmente en la NIIF 9. Por ello, podría ser de cierta utilidad describir las posibles reclasificaciones del antiguo al nuevo modelo. A tal fin se dedican los párrafos que siguen, proponiendo posibles destinos de las carteras de activos financieros que ofrecía la NIC 39, a saber: Activos financieros de negociación, Créditos y otras partidas a cobrar, Mantenidos hasta el vencimiento y Disponibles para la venta.

- Los activos financieros de negociación de la NIC 39, quedarán clasificados generalmente en la nueva clasificación de valor razonable con cambios en resultados.
- Tanto los créditos y otras partidas a cobrar, como los mantenidos hasta el vencimiento de la NIC 39, en su gran mayoría, tendrán apropiada adscripción a la nueva clasificación de coste amortizado.
- Sin embargo, resulta menos evidente el posible acomodo de los activos financieros clasificados como disponibles para la venta¹⁶ en la NIC 39. Su clasificación en esta cartera suponía que: i) no estaban destinados a la negociación, ii) no se trataba de créditos y cuentas a cobrar y iii) no se mantenían hasta vencimiento para cobrar sus flujos de caja contractuales.

Por ello, deberíamos distinguir entre los activos financieros representativos de títulos de deuda y los representativos de títulos de patrimonio neto que fueron clasificados como disponibles para la venta en la NIC 39.

Para los primeros –deuda– cabrían dos posibilidades básicas:

- Valor razonable con cambios en resultados, que es la nueva clasificación por defecto, o
- Valor razonable con cambios en patrimonio neto (ORI), si se puede justificar el test SPPI y el modelo negocio mixto de la NIIF 9, descrito anteriormente.

Para los segundos –acciones y similares– los posibles destinos serían:

- Valor razonable con cambios en resultados, que es la nueva clasificación por defecto, o
- La opción de valor razonable con cambios en patrimonio neto (ORI) sin reclasificación posterior a resultados; sobre la base de que no se trata de inversiones de negociación.

1.5 Pasivos financieros

El criterio general aplicable a los pasivos financieros sigue siendo el coste amortizado, en virtud del cual:

- Se reconocen inicialmente por su valor razonable –que salvo prueba en contrario será el importe percibido por incurrir en el pasivo– menos los costes de transacción atribuibles. De forma similar a los activos financieros, si se trata de un pasivo financiero generado por las operaciones de la empresa (por ejemplo, una factura comercial a pagar) solo se calculará su valor razonable si el plazo de pago excede el año; en caso contrario, se reconoce por su valor nominal.
- La valoración posterior es a coste amortizado.
- Puede utilizarse la opción de valor razonable si de esta forma se elimina o reduce una asimetría contable.

Solo los pasivos financieros de negociación y los instrumentos financieros derivados que sean pasivos, deben medirse a valor razonable con cambios en resultados. En estos casos:

- Se reconoce inicialmente el pasivo por su valor razonable, sin restar los costes de transacción, que se reconocen en pérdidas y ganancias.
- Se aplica su valor razonable en mediciones posteriores, reconociendo los cambios en pérdidas y ganancias.

Sin embargo, sí existen al menos dos cambios significativos en el tratamiento contable de los pasivos financieros que introduce la NIIF 9, que se tratan por separado a continuación:

• Riesgo de crédito propio

En el caso concreto de un pasivo financiero al que se le aplica la opción de valor razonable, sus cambios de valor atribuibles al riesgo de crédito propio se reconocen en patrimonio neto en lugar de hacerlo en pérdidas y ganancias.

Esta modificación de la NIIF 9 se ha llevado a cabo por resultar “poco intuitivo” que, por ejemplo, una bajada de rating de la propia empresa diese lugar a un ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias.

• Baja de pasivos financieros

El criterio general para dar de baja un pasivo financiero es que la deuda se extinga como consecuencia de i) haber realizado el pago de la misma a su vencimiento, ii) haber quedado eximido de su pago judicialmente o por el propio acreedor, iii) mediante

15. Ver el documento de ESMA de marzo de 2020. “Accounting implications of the COVID-19 outbreak on the calculation of expected credit losses in accordance with IFRS 9”

16. Ver “Novedades sobre los activos financieros disponibles para la venta. La Preocupación de la UE por las inversiones a largo plazo en actividades sostenibles”. F. Herranz. Revista AECA 127. Septiembre 2019.

la compra de la deuda antes del vencimiento o, iv) en algunos casos de reestructuraciones.

En el último caso citado de reestructuraciones no cambian sustancialmente en la NIIF 9 los criterios para dilucidar en qué casos una reestructuración de un pasivo financiero da lugar o no a la baja del pasivo. En esencia, debe producirse la baja del pasivo –y el reconocimiento de otra deuda– cuando se trata de acreedores diferentes o cuando, siendo el mismo acreedor, los términos de la nueva deuda son sustancialmente distintos a los de la deuda anterior.

Tales criterios para definir si los términos son sustancialmente diferentes o no, para dar de baja o no el pasivo antiguo y reconocer uno nuevo, cuando se trata del mismo acreedor, son:

- El test cualitativo: Se dará de baja la deuda antigua si la nueva deuda, por ejemplo, pasa de tipos de interés fijos a variables –o viceversa–, de una moneda a otra, etc.
- El test cuantitativo: Se dará de baja la deuda antigua si el valor actual de los flujos de caja de la nueva deuda –incluidas posibles comisiones de reestructuración–, descontados con la TIR de la deuda antigua, difieren en más de un 10% del valor contable de la deuda antigua.

Si aplicando el test cualitativo o el test cuantitativo, procede la baja del pasivo financiero antiguo, debe reconocerse simultáneamente el nuevo pasivo financiero por su valor razonable, reflejándose en pérdidas y ganancias la diferencia con el valor contable del pasivo antiguo. Asimismo, se deben reflejar en pérdidas y ganancias las posibles comisiones de reestructuración.

Hasta aquí, no existe ningún cambio relevante en la NIIF 9 respecto al tratamiento de la NIC 39. Sin embargo, en el caso concreto de que, aplicando los test, se llegue a la conclusión de que la nueva deuda no es sustancialmente diferente a la antigua, la nueva interpretación de la NIIF 9 sí difiere del tratamiento anterior, como sigue:

- Con la NIC 39, no se reconocía ningún efecto en la cuenta de pérdidas y ganancias. Los costes de la reestructuración ajustaban el valor contable de la deuda (la misma, no se trata de una nueva deuda) y, simplemente, se modificaba la TIR para que el nuevo valor contable de la deuda fuera acorde con los flujos de caja futuros de la nueva deuda.
- Sin embargo, con la interpretación de la NIIF 9, la deuda (la misma, no se trata de una nueva deuda) se valora por el descuento de los nuevos flujos de caja con la TIR original, sin incluir comisión, reconociendo la diferencia con el valor contable anterior en pérdidas y ganancias. Asimismo, la comisión

de reestructuración se reconoce como menor pasivo y se calcula la nueva TIR para que el nuevo valor contable sea acorde con los flujos de caja futuros de la nueva deuda. Puede verse que con la NIIF 9 sí se producen efectos en la cuenta de pérdidas y ganancias, aunque no se trate de una deuda sustancialmente diferente.

1.6 Contratos híbridos

Los contratos híbridos¹⁷ constan de un contrato anfitrión y un derivado implícito. Su tratamiento contable en la NIIF 9 únicamente difiere del anterior cuando el contrato anfitrión es un activo financiero; ya que, en estos casos, la nueva norma impide que se puedan separar los componentes y establece que al híbrido completo se le debe aplicar el tratamiento general previsto en la propia norma.

El resto de contratos híbridos, siguen básicamente con el tratamiento anterior. Deben separarse el contrato anfitrión y el derivado implícito, aplicando a cada uno el tratamiento contable apropiado, cuando:

- Las características económicas y los riesgos del derivado implícito no están relacionados estrechamente con los correspondientes al contrato anfitrión
- Un instrumento separado con las mismas condiciones del derivado implícito cumpliría con la definición de un derivado; y
- El contrato híbrido no se mide al valor razonable con cambios en el valor razonable reconocidos en el resultado del periodo

1.7 Contabilidad de coberturas

Como es sabido, las normas contables más relevantes –tanto con alcance internacional como locales– se basan actualmente en un modelo mixto y las normas del IASB no son una excepción. En modelo mixto “conviven” métodos de valoración diferentes (coste histórico y coste corriente) que se aplican a unas u otras operaciones, generalmente sobre la base del modo en el que se va a recuperar el activo o liquidar el pasivo.

Por ello, en el modelo mixto aparecen casos en los que dos o más operaciones –vinculadas o gestionadas conjuntamente– pueden tener un tratamiento contable diferente, dando lugar a asimetrías contables que producen volatilidades artificiales en la cuenta de pérdidas y ganancias y en el patrimonio neto de la empresa, al impactar en períodos diferentes los cambios de valor de las partidas vinculadas.

La contabilidad de coberturas¹⁸ nace para dar respuesta a la mencionada volatilidad artificial que producen las asimetrías contables y ese objetivo de la NIC 39, se mantiene en la NIIF 9.

17. Ejemplos básicos de contratos híbridos con pasivo financiero anfitrión podrían ser: i) separable, un bono emitido con remuneración basada en la evolución de la cotización de una empresa del IBEX, ii) no separable, un préstamo otorgado con tipo de interés variable, pero con límites superior o inferior.

18. Algunas notas características básicas de las coberturas contables son las siguientes: i) se trata de una contabilidad especial, ii) para ser aplicada, hay que cumplir unos requisitos y iii) es voluntaria; es decir, aunque se cumplan los requisitos, la empresa no tiene obligación de aplicarla.

Sin embargo, la NIIF 9 introduce un cambio muy significativo en las coberturas contables: asocia la contabilidad de coberturas con la gestión de riesgos de la empresa. Es decir, las operaciones que se pretenden tratar contablemente bajo los criterios de la contabilidad de coberturas, deben encuadrarse en la estrategia de gestión de riesgos de la empresa.

Este aspecto —en opinión del autor de estas líneas— representa un avance conceptual muy relevante. En efecto, la empresa que acomete la contabilidad de coberturas para unas determinadas operaciones, tiene que justificar que su contratación se ha basado en estrategias de gestión previamente definidas. Dicho de otra forma, no es suficiente que se cumplan ciertos criterios “mecánicamente”; se requiere una justificación cualitativa de la operación con carácter previo a otros requisitos posteriores. Esta precaución puede evitar la contratación de derivados por el mero hecho de que cumplan los requisitos de las normas contables para que formen parte de una cobertura contable, aunque puedan resultar inapropiados para la gestión de la empresa¹⁹.

En efecto, con el modelo anterior, una empresa podría contratar o no un derivado, dependiendo de su aceptación como cobertura en la norma contable. Con la NIIF 9, el enfoque es el contrario: normalmente podrá formar parte de una cobertura contable, si el derivado se inserta en la estrategia de gestión de riesgos de la empresa.

Además de este requisito básico, la contabilidad de coberturas incluye otros requerimientos. Todos ellos se describen a continuación.

- Debe existir una asimetría contable.
- Debe identificarse un elemento cubierto.
- Debe identificarse un riesgo cubierto.
- Debe identificarse un instrumento de cobertura
- Debe demostrarse la eficacia de la cobertura
- Debe emitirse la documentación correspondiente

Cada uno de estos aspectos serán objeto de los apartados siguientes, comentándose los cambios más significativos que introduce la NIIF 9.

• Debe existir una asimetría contable

No cabe hablar de contabilidad de coberturas si no se produce la asimetría contable que un tratamiento contable especial —el de

la contabilidad de coberturas— trata de evitar o mitigar. Se trata de un requisito obvio que no cambia en la NIIF 9.

• Debe identificarse un elemento cubierto

Los elementos o partidas cubiertas deben ser activos o pasivos reconocidos, compromisos en firme u operaciones previstas altamente probables²⁰. Por su volumen total o parcial, por un conjunto de elementos, etc., generalmente respecto a un riesgo concreto (cotización, tipo de interés, tipo de cambio de divisas, etc.)

Las novedades principales de la NIIF 9 en este apartado, podrían resumirse como sigue:

- En algunos casos, puede designarse un componente de riesgo de un elemento cubierto no financiero. Por ejemplo, en una materia prima sujeta a diversos riesgos (cotización, tipo de cambio, etc.) se puede designar dicha materia prima como elemento cubierto, únicamente respecto al riesgo de tipo de cambio.
- También pueden formar parte de una cobertura como elementos cubiertos, en algunos casos, posiciones netas (por ejemplo, entre activos y pasivos) o posiciones agregadas (una operación principal y un derivado relacionado con un componente de riesgo de la misma).
- Asimismo, puede ser un elemento cubierto acciones designadas a valor razonable con cambios en patrimonio neto.

• Debe identificarse un riesgo cubierto

No existen novedades significativas en la NIIF 9. Los riesgos que generalmente pueden formar parte de una cobertura contable son:

- Cambios en cotizaciones o precios de materias primas, de acciones, de otros activos financieros, etc.
- Cambios en tipos de interés de mercado.
- Variaciones de tipos de cambio entre monedas que puedan dar lugar a oscilaciones en cobros o pagos futuros, o que puedan generar diferencias de cambio en activos o pasivos, o de conversión de estados financieros en moneda extranjera.

De acuerdo con la norma, el riesgo de crédito no puede formar parte de una cobertura contable, probablemente por la dificultad que pudiera entrañar su identificación²¹. No obstante, la NIIF 9 ofrece un tratamiento alternativo a la cobertura, como se mencionará en el epígrafe de deterioro.

19. Ver pag. 96 y siguientes. “Los derivados y el riesgo de mercado. Fundamentos, tratamiento contable y cálculo de sensibilidad”. F. Herranz. AECA. 2001.

20. El compromiso en firme es un contrato con vencimiento futuro y a precio fijado, que no cumple los requisitos para considerarse derivado y, por lo tanto, normalmente no se refleja en el balance de la empresa; mientras que, las operaciones previstas altamente probables no se basan necesariamente en un acuerdo previo y, sobre todo, no tienen fijado un precio, por lo que éste dependerá del mercado en el momento de la transacción.

21. Si bien es cierto que parecida dificultad presenta la identificación del riesgo de crédito propio en pasivos financieros y, en ese caso, la norma sí requiere su valoración, como se ha mencionado en el punto 1.5.

- **Debe identificarse un instrumento de cobertura**

Del mismo modo que en la NIC 39, el instrumento de cobertura generalmente será un derivado (en su totalidad o parcialmente), excepto ciertas opciones vendidas. También puede serlo un instrumento financiero no derivado, concretamente para la cobertura de tipo de cambio. Sin embargo, la NIIF 9 permite también que se designe como instrumento de cobertura, con alguna excepción, cualquier instrumento financiero no derivado, siempre que se mida a valor razonable con cambios en resultado.

Asimismo, la NIIF 9 permite designar como instrumento de cobertura, únicamente el valor intrínseco del derivado. Es decir, permite aislar el valor temporal de las opciones, los puntos forward de contratos futuros o forward y los puntos basis²² de los derivados sobre divisas, con lo que se facilita el cumplimiento de la eficacia de las coberturas contables. El nuevo tratamiento contable de la NIIF 9, para dichos componentes separados del derivado, es el que se menciona en los párrafos siguientes.

En el caso de las opciones, los cambios de valor temporal se imputan a patrimonio neto (ORI). Llegado el vencimiento de la opción, el importe acumulado en ORI, se debe tratar del siguiente modo:

- Si la cobertura esté relacionada con una transacción que da lugar al reconocimiento de una partida no financiera, el importe acumulado en ORI debe ajustar el valor inicial de dicha partida.
- Si la cobertura está relacionada con un período de tiempo en la partida cubierta, el importe acumulado en ORI deberá trasladarse a pérdidas y ganancias con un criterio sistemático y racional a lo largo del periodo durante el cual el ajuste de cobertura para el valor intrínseco de la opción podría afectar al resultado del periodo.

En el caso de los puntos forward y puntos basis, la NIIF 9 permite optativamente:

- Reconocer en pérdidas y ganancias los cambios de valor de estos componentes.
- Seguir los mismos criterios definidos para el valor temporal de las opciones.

- **Debe demostrarse la eficacia de la cobertura²³**

Posiblemente, pueden encontrarse en este punto las principales novedades que la NIIF 9 introduce en la contabilidad de coberturas. Con carácter general, se producen algunos cambios:

- Desaparecen los límites cuantitativos del 80% y 125% de los test retrospectivo y prospectivo de la NIC 39.

- En la NIIF 9 la eficacia solo se mide prospectivamente.
- La NIIF 9 no especifica métodos específicos a utilizar por las empresas, siendo éstas las que deben definirlos adecuadamente, para cumplir los objetivos de la norma, que se citan en los párrafos siguientes.

El nuevo modelo de evaluación de la eficacia, se basa en tres requisitos principales: i) existe una relación económica entre la partida cubierta y el instrumento de cobertura, ii) el efecto del riesgo crediticio no predomina sobre los cambios de valor que proceden de esa relación económica y iii) existe una proporción apropiada para que el volumen designado del instrumento de cobertura cubra realmente el volumen designado del elemento cubierto. En los párrafos siguientes se comenta simplificada cada requisito.

- Existe relación económica

Se trata probablemente del requisito más intuitivo de una cobertura contable. Existirá relación económica cuando, ante cambios de mercado de la variable de referencia en la cobertura (una cotización, un tipo de interés, un tipo de cambio, etc.) se producirán efectos similares, pero de distinto signo, en la partida cubierta y el instrumento de cobertura.

Entre las técnicas más usuales para medir la relación económica, pueden señalarse las siguientes:

- Cualitativa: La coincidencia o alta semejanza de todos los términos en la partida cubierta y el instrumento de cobertura: subyacente, volumen, vencimiento, etc.
- Cuantitativas: Regresión lineal, reducción de varianza, simulaciones Montecarlo, etc.

En cualquiera de los casos debe demostrarse que, en distintos escenarios posibles, se esperan efectos similares, pero de distinto signo, en la partida cubierta y en el instrumento de cobertura, bien en sus valores razonables, bien en sus flujos de efectivo. En ocasiones, puede ser necesaria la utilización del derivado hipotético²⁴ para compararlo con el derivado contratado y poder evaluar la eficacia del mismo.

- No predomina el riesgo de crédito

Este requisito hace referencia a la posibilidad de que una cobertura que sea eficaz con criterios cualitativos o cuantitativos, deje de serlo porque alguna de las partes involucradas no cumple sus compromisos. Es decir, solo se cumplirá con este requisito cuando,

22. Los puntos forward y los puntos basis de divisas representan las diferencias entre las cotizaciones de contado (spot) y a plazo (forward).

23. Mayor detalle en este requisito puede verse en: J. Morales, C. Zamora. "Cumplimiento de los requisitos de eficacia de las coberturas bajo NIIF". 2018. Técnica contable y financiera nº 5.

24. El derivado que cubriría perfectamente la partida cubierta.

razonablemente, no se esperen incumplimientos en los compromisos alcanzados y asumidos.

- Proporción apropiada de la cobertura. Ratio de cobertura

En aquellos casos en los que la partida cubierta coincida con el subyacente del derivado de cobertura, lo normal es que la proporción sea 1. Es decir, a un volumen determinado de partida cubierta le corresponderá el mismo volumen de subyacente en el derivado de cobertura.

Sin embargo, frecuentemente, se contratan derivados con un subyacente diferente a la partida cubierta, siempre que sus precios estén correlacionados de algún modo. Si, por ejemplo, se contrata un derivado cuyo subyacente es el petróleo para cubrir una partida de gasolina, una vez demostrada la correlación entre los precios de ambos productos, deberá calcularse la proporción de volumen de petróleo que compensa un determinado volumen de gasolina. Por ejemplo, la proporción podría ser de 2 a 1. Es decir, para cubrir un volumen de gasolina de 2.000 unidades, habría que contratar el derivado apropiado, con un volumen de subyacente de petróleo de 1.000 unidades.

Cumpliendo los 3 requisitos, se puede aplicar la contabilidad de coberturas. Eso sí, el cumplimiento de eficacia no significa que no puedan producirse ineficacias parciales y limitadas, que deben reconocerse en pérdidas y ganancias.

- **Debe emitirse la documentación correspondiente**

Cuando la empresa opta por aplicar la contabilidad de cobertura en una operación determinada, debe formular la documentación correspondiente para definir y justificar el cumplimiento de los requisitos que exige la norma para su utilización, descritos en los puntos precedentes.

- **Tipos de contabilidad de coberturas**

La NIIF 9 mantiene los 3 tipos de contabilidad de coberturas: de valor razonable, de flujos de efectivo y de inversión neta en moneda extranjera, así como el tratamiento contable de cada uno de ellos. Únicamente cabría destacar que la NIIF 9 no permite la interrupción voluntaria de la cobertura, sino que dicha interrupción ha de basarse en criterios concretos que la norma define.

- Cobertura de valor razonable

Sigue aplicándose cuando, simplificada: i) cambios de mercado afectan al valor razonable de la partida cubierta, ii) la partida cubierta no se mide por su valor razonable, ya que, en caso contrario, no existiría asimetría contable.

En las coberturas de este tipo, es la partida cubierta la que cambia su tratamiento regular por otro específico de la contabilidad de coberturas: a partir del inicio de la cobertura, recoge sus cambios de valor razonable, respecto al riesgo cubierto, repercutiéndolos en pérdidas y ganancias.

Como novedad de la NIIF 9, en las coberturas de valor razonable sobre acciones designadas a valor razonable con cambios en patrimonio neto, los cambios de valor del derivado se reflejan también en patrimonio neto, en lugar de hacerlo en pérdidas y ganancias.

El objetivo es que los cambios en la valoración del elemento cubierto se compensen en pérdidas y ganancias –o en ORI– con los de signo contrario del instrumento de cobertura.

- Coberturas de flujos de efectivo

Este tipo de contabilidad de coberturas sigue aplicándose cuando la partida cubierta no está expuesta a cambios de valor razonable, pero sí lo está a cambios de sus flujos de efectivo futuros.

En este tipo de cobertura, es el instrumento de cobertura en que cambia su tratamiento regular (valor razonable con cambios en resultados) por otro específico de la contabilidad de coberturas: valor razonable con cambios en ORI. El importe acumulado en ORI no podrá exceder (en términos absolutos) del menor de: (i) el resultado acumulado del instrumento de cobertura desde el inicio de la cobertura; y (ii) el cambio acumulado en el valor razonable (valor actual) de la partida cubierta (es decir, el valor presente del cambio acumulado en los flujos de efectivo futuros esperados cubiertos) desde el inicio de la cobertura. El exceso, si lo hubiera, debe reflejarse en pérdidas y ganancias.

El importe acumulado en ORI, normalmente, podrá tener dos destinos:

- Si se produce el reconocimiento de un elemento no financiero al final de la cobertura, dicho importe ajustará el valor inicial del elemento no financiero.
- En los restantes casos, generalmente, los importes acumulados en ORI se repercutirán en la cuenta de pérdidas y ganancias al mismo ritmo que afecte a resultados la partida cubierta.
- Cobertura de inversión neta en moneda extranjera

Tampoco tiene cambios significativos este tipo de cobertura en la NIIF 9. Sigue aplicándose para cubrir las diferencias por tipos de cambio de monedas, que se producen en la conversión de estados financieros de una moneda a otra, generalmente para ser integrados en los estados financieros de la matriz. Muy simplificada, su tratamiento contable es similar al de las coberturas de flujos de efectivo.

En el caso de venta de la inversión, el importe neto de los importes acumulados en patrimonio neto, tanto por las diferencias de conversión, como por los importes acumulados por las diferencias de valoración del derivado de cobertura, se traspasarán a pérdidas y ganancias.

- La NIIF 9 ofrece la opción de seguir utilizando la NIC 39 para coberturas

La NIC 39, sobre reconocimiento y valoración de instrumentos financieros, sigue estando permitida por la NIIF 9, con carácter

opcional, para reflejar las operaciones de obertura. De hecho, aplicando esta opción, varios bancos españoles están utilizando actualmente la NIC 39 con el alcance citado. Está previsto que esta opción desaparezca cuando el IASB concluya su proyecto “*Dinamic Risk Management*” que dará lugar a una nueva norma contable sobre macro coberturas

1.8 Deterioro de activos financieros

Como se ha mencionado al inicio de este trabajo, el cambio más importante que ha introducido la NIIF 9 es el relativo al deterioro de los activos financieros, pasando del modelo de pérdida incurrida al de pérdida esperada.

Este cambio no significa que el nuevo modelo de la NIIF 9 haya introducido el método de las “provisiones dinámicas, genéricas o anticíclicas” que anteriormente se contemplaba en la Circular Contable del Banco de España. Por el contrario, el nuevo modelo está sólidamente basado en principios y la propia NIIF 9 lo explica con claridad en sus bases para conclusiones²⁵.

- En un modelo anticíclico, como el de capital regulatorio, se tiene en consideración el ciclo completo. Sin embargo, la NIIF 9 solo refleja las características económicas de los instrumentos financieros a la fecha de los estados financieros.
- El modelo de la NIIF 9 tiene el objetivo de reconocer las pérdidas esperadas. No las pérdidas inesperadas.

El modelo de pérdidas esperadas, resumidamente, tiene el objetivo de proporcionar a los usuarios de los estados financieros de las empresas una información más útil, reflejando de forma más precisa el deterioro de los activos financieros de las empresas, al tener en consideración una amplia gama de información, razonable y aceptable, que la empresa pueda obtener sin incurrir en un coste o esfuerzo indebido.

A diferencia de la NIC 39, el modelo de deterioro de la NIIF 9 tiene un amplio alcance, ya que es aplicable a:

- Activos financieros tales como préstamos, cuentas por cobrar de operaciones comerciales y títulos representativos de deuda, con valoración subsiguiente a: i) coste amortizado, y ii) a valor razonable con cambios en ORI con posterior traspaso a resultados en el momento de la baja del activo financiero.
- Compromisos de préstamos emitidos, no valorados a valor razonable con cambios en resultados.

- Contratos de garantía financiera emitidos, dentro del alcance de la NIIF 9, no medidos a valor razonable con cambios en resultados.
- Cuentas a cobrar correspondientes a contratos de leasing.
- “Activos de contrato”²⁶ dentro del alcance de la NIIF 15.

Todas las carteras o clasificaciones contables de activos financieros son susceptibles de ser evaluadas para calcular su deterioro, excepto la de valor razonable con cambios en resultados y la opción –aplicable a las acciones que no son de negociación– de valor razonable con cambios en patrimonio neto sin reclasificación a pérdidas y ganancias.

El deterioro debe reconocerse como gasto (o menos gasto en la reversión) en la cuenta de pérdidas y ganancias. El importe acumulado de deterioro debe reconocerse como menos importe de los activos financieros, sin rectificar los importes brutos de los mismos.

• El modelo de las tres etapas

El cálculo de deterioro de los activos financieros se basa en un modelo de tres etapas. (Ver cuadro nº 4).

- Etapa 1. Pérdidas esperadas en 12 meses

Todos los activos financieros, en los primeros estados financieros posteriores a su reconocimiento inicial, forman parte de esta primera etapa. En ella, se reconocen, generalmente por grupos de activos financieros, las pérdidas esperadas por posibles eventos de crédito producidos en los 12 meses siguientes.

Los flujos de caja a considerar deben ser todos los de la vida del activo, pero la probabilidad de default solo se contempla para los siguientes 12 meses. Asimismo, los intereses devengados deben calcularse sobre los importes brutos, antes de dicha deducción.

En sucesivas emisiones de estados financieros, se volverán a emplear los mismos criterios, salvo que se haya identificado un aumento significativo del riesgo crediticio.

- Etapa 2. Aumento significativo del riesgo crediticio²⁷.

En esta segunda etapa deben clasificarse, individualmente o por grupos, aquellos activos financieros que hayan experimentado un aumento significativo del riesgo crediticio.

- Algunos ejemplos de identificación individual podrían ser: Quiebra o suspensión de pagos del deudor (concurso). In-

25. Principalmente en los puntos del 125 al 130.

26. Activos cuyo cobro no depende solo del paso del tiempo, sino del cumplimiento de otras obligaciones.

27. A finales de marzo de 2020 el IASB ha emitido un documento con elementos a considerar especialmente de cara a la aplicación del aumento significativo del riesgo crediticio en estos momentos de pandemia. “*IFRS 9 and covid-19. Accounting for expected credit losses applying IFRS 9 Financial Instruments in the light of current uncertainty resulting from the covid-19 pandemic.*”

cumplimiento de pago importante con la propia empresa o con otras. Incumplimiento de covenants con la propia empresa o con otras que pudiera ocasionar aceleración de vencimientos. Estados financieros del deudor muestran una débil situación financiera. Caída de rating del deudor o informe comercial independiente que señala dificultades del deudor para hacer frente a sus deudas. Aumento del spread de crédito del prestatario. Caída de la cotización bursátil. Valor razonable por debajo del coste amortizado. Cambios significativos de apoyo de accionistas importantes.

- Otros elementos a considerar de carácter colectivo podrían ser, por ejemplo: i) El Fondo Monetario Internacional emite un informe donde se establece que el crecimiento de un determinado país o zona geográfica estará el año siguiente o los años siguientes por debajo de las estimaciones previamente existentes (bien del propio FMI o de los organismos competentes del país en cuestión). ii) Un informe de un organismo especializado de alto prestigio, internacional o nacional, emite un informe en el que se presentan estimaciones futuras sobre el comportamiento de variables macroeconómicas relevantes (desempleo, PIB, etc), que afectan a un determinado país o zona geográfica, en el que se ponen de manifiesto datos más pesimistas que los previamente existentes respecto a la evolución de dichas variables.

Adicionalmente, con carácter refutable, se considera que un retraso de 30 días en el pago debe dar lugar a la clasificación en esta segunda etapa.

A los activos financieros clasificados en esta etapa, se les debe calcular su deterioro, considerando todos los flujos de

caja futuros expuestos, y todas las probabilidades de default de todos los periodos hasta su vencimiento.

Sin embargo, en esta etapa, se siguen calculando los intereses sobre los importes brutos.

- Etapa 3. Activos financieros con deterioro de valor crediticio

En esta etapa, como en la etapa anterior, se consideran todos los flujos de caja futuros expuestos y la probabilidad de default de todos los periodos hasta vencimiento. Sin embargo, lo normal es que la probabilidad de default total sea más alta que en un caso de etapa 2. Asimismo, lo común será que se identifiquen individualmente, al menos por deudor, los activos financieros que se incluyan en esta etapa.

A diferencia de las etapas anteriores, los intereses se calculan en esta etapa sobre los importes netos del activo financiero: valor bruto menos deterioro acumulado.

La NIIF 9 establece el criterio, refutable, de que un retraso superior a 90 días debe dar lugar a la clasificación en esta etapa.

- Traspasos entre etapas

Será frecuente que activos financieros clasificados en una etapa, pasen a otras. Estos traspasos pueden producirse de diversas formas. Por ejemplo, pasando a otra etapa únicamente una parte de un grupo de activos financieros clasificado en la etapa anterior. Por ello, es preciso que la partida negativa rectificativa del activo financiero disponga del adecuado análisis a tales efectos; ya que, cuando un activo financiero cambie de etapa, también lo hará la partida rectificativa representativa del deterioro acumulado, asociado a tal activo financiero.

CUADRO Nº 4. CÁLCULO DE DETERIORO (sin casos especiales)

ETAPAS CONCEPTOS	ETAPA 1	ETAPA 2	ETAPA 3
Detonante	Desde reconocimiento inicial del activo	Aumento significativo del riesgo crediticio (ASRC)	Activo financiero deteriorado
Particularidades	En sucesivos períodos salvo ASRC	Presunción refutable de retraso de 30 días	Presunción refutable de retraso de 90 días.
Flujos de caja a considerar	Todos los de la vida del activo financiero	Todos los de la vida del activo financiero	Todos los de la vida del activo financiero
Probabilidades de default a considerar	La de los próximos 12 meses	Las de todos los períodos de la vida del activo financiero	Las de todos los períodos de la vida del activo financiero
Devengo ingresos por intereses	Sobre los importes brutos	Sobre los importes brutos	Sobre los importes netos de deterioro
Aplicación	Generalmente por carteras o grupo	Por carteras o por deudor	Generalmente por deudor
Deterioro acumulado	Como partida rectificativa (<i>loss allowance</i>) que resta de los activos financieros		
Gasto por deterioro	Como gasto (o menos gasto si disminuye) en la cuenta de pérdidas y ganancias.		

• Casos especiales

La NIIF 9 establece criterios de cálculo de deterioro para casos especiales. Por ejemplo,

- Las cuentas a cobrar sin componente financiero significativo, podrán tratarse directamente en la etapa 2. También podrán utilizarse métodos simplificados basados en la mora, sobre la base de datos estadísticos históricos, modificados por la información actual que no sea coincidente con la existente en el período utilizado.
- Las cuentas a cobrar por leasing pueden seguir el modelo de las 3 etapas o pasar directamente a la etapa 2. Puede aplicarse una opción u otra en cada uno de los tipos de leasing (financieros y operativos).
- La TIR de los activos financieros con alto riesgo crediticio en el momento de su reconocimiento inicial, debe calcularse en base a los flujos de caja esperados, en lugar de hacerlo con los flujos de caja contractuales.
- En las reestructuraciones de activos financieros; por un lado, debe analizarse si procede o no la baja, posiblemente aplicando por analogía los criterios existentes en la NIIF 9 para pasivos financieros, antes citados. Adicionalmente, exista baja o no de activo financiero, deberá aplicarse el deterioro sobre la base de las tres etapas, siempre basándose en principios, no con automatismos. Es decir, puede proceder deterioro, aunque no se produzca baja, y viceversa.

• Cobertura de riesgo de crédito

Como se ha mencionado anteriormente, la NIIF 9 no permite la contabilidad de coberturas para el riesgo de crédito. Sin embargo, permite que, si se contrata un derivado para cubrir el riesgo de crédito de un activo financiero –generalmente un CDS con un subyacente alineado con el activo financiero–, dicho activo financiero podrá medirse a valor razonable con cambio en resultados. Si se interrumpe o vence el derivado antes del vencimiento del activo financiero, su último valor razonable será su nuevo coste amortizado.

2. EFECTO PARCIAL DE LA NIIF 9 EN EL MODIFICADO PGC²⁸

Como se menciona en la introducción de este trabajo, con el enfoque adoptado por España en el año 2007, las normas emitidas por el IASB no son de aplicación directa para la formulación de los estados financieros individuales de las empresas. En su lugar, se adoptó una estrategia de convergencia de la normativa española con las citadas normas, una vez adoptadas por la UE (NIIF–UE).

Sin embargo, dicha estrategia se ha llevado a cabo de forma distinta por los dos principales emisores o impulsores de las normas contables españolas: el Banco de España para su Circular Contable, de aplicación para las entidades de crédito, y el ICAC para el PGC, aplicable por parte de las empresas industriales y comerciales.

En efecto, mientras que la Circular del Banco de España sigue en su práctica totalidad la normativa NIIF–UE y lo hace en fechas coincidente con la entrada en vigor de dichas normas, el PGC se va adaptando a dicha normativa, pero con mayores particularidades y ciertos retrasos.

Entre las principales diferencias previas existentes entre el PGC y las normas del IASB, pueden citarse las siguientes:

- En el PGC pueden reconocerse en el activo, cumpliendo ciertos requisitos, tanto la investigación como el desarrollo, mientras que en las normas del IASB, solo puede reconocerse en el activo, cumpliendo ciertos requisitos, el desarrollo.
- Las normas del IASB permiten, con limitaciones, la revalorización de activos materiales e inmateriales, mientras que el PGC no lo permite.
- Desde el 1 de enero de 2016, el PGC requiere la amortización del Fondo de Comercio, mientras que la normativa del IASB solo permite y exige el test de deterioro.

En línea con la estrategia de convergencia antes citada, se ha publicado el RD 1/2021 de 12 de enero (BOE 30 enero 2021), modificando el PGC, con efecto 1 de enero de 2021, entre otros objetivos, para adaptarlo a ciertas normas importantes emitidas por el IASB y adoptadas por la UE:

- La NIIF 9 (objeto de este trabajo) que se incorpora parcialmente.
- La NIIF–UE 15 de Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes, cuyo desarrollo pormenorizado está previsto a través de una resolución del ICAC.
- Los criterios de cálculo del valor razonable de la NIIF–UE 13
- La información a revelar sobre instrumentos financieros de la NIIF 7
- Algún aspecto concreto de la NIC–UE 2 de Existencias y otros cambios menores.

Sin embargo, a diferencia del borrador del ICAC de junio de 2018 en que se explicaban las razones por las que se no se adoptaba la NIIF–UE 16 de arrendamientos, en el RD 1/2021 no menciona esta norma del IASB. Ello puede indicar, a juicio del autor de estas líneas, la posibilidad de que sea adoptada en el futuro.

El criterio que se menciona en la nueva versión del PGC para incluir o no cambios derivados de las normas del IASB examinadas, es el

28. No se modifica el PGC de PYMES en relación con los nuevos criterios de reconocimiento y valoración de la NIIF 9.

siguiente: Se modifica el PGC cuando “sea evidente que el nuevo tratamiento de la NIIF-UE es más útil y adecuado para los usuarios de las cuentas anuales individuales en la toma de decisiones económicas; bien porque simplifica de manera efectiva la comprensión de los estados financieros de la empresa, bien porque los requerimientos que se incorporan guardan proporcionalidad y adecuación a la naturaleza y dimensión²⁹ de las empresas a las que aplica, habida cuenta de la peculiaridad que supone el fraccionamiento del derecho contable en España por razón de los sujetos contables”

Con este enfoque, a las diferencias del PGC con las normas del IASB mencionadas anteriormente (investigación, revalorización de activos y amortización del Fondo de Comercio), ahora se añaden:

- Aquellos aspectos de la NIIF-UE 9 que no se adoptan en el PGC.
- La no aplicación –por el momento– de la NIIF-UE 16 que da lugar a diferencias importantes en el tratamiento de los leasings operativos por parte de los arrendatarios.

Los epígrafes que siguen estarán ya dedicados, concretamente, a los cambios introducidos en el nuevo PGC relacionados con Instrumentos Financieros. Se mencionarán los cambios que se producen (o no se producen) en relación con la NIIF-UE³⁰ 9 y también los cambios que se generan en dicha materia respecto al PGC precedente.

2.1 Las clasificaciones o carteras de activos financieros del nuevo PGC

El nuevo PGC adopta el criterio de la NIIF-UE 9 consistente en denominar a las carteras por el criterio de valoración subsiguiente a su reconocimiento inicial, ofreciendo las siguientes clasificaciones: coste, coste amortizado, valor razonable con cambios en patrimonio neto y valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias. Cada una de ellas se analiza en los puntos siguientes.

• Coste

Esta categoría recoge las inversiones en subsidiarias, asociadas y multigrupo, que no forman parte del alcance de la NIIF 9 (ver nota 10 a pie de página).

También se utiliza la categoría de coste para los activos financieros que no puedan ser medidos con una estimación fiable de su valor razonable y para otros casos puntuales. Sin embargo, en la NIIF 9 solo se permite el uso del coste cuando sea la mejor estimación del valor razonable.

• Coste amortizado

Para aquellos activos financieros que son gestionados para cobrar sus flujos de caja contractuales y cumplen la condición SPPI de la NIIF 9, mencionada anteriormente.

No hay diferencias significativas con la NIIF 9 en esta clasificación y su tratamiento contable es el mismo citado anteriormente al comentar dicha norma.

• Valor razonable con cambios en patrimonio neto

En la categoría de valor razonable con cambios en patrimonio neto, que no se incluía en el borrador de 2018, el nuevo PGC incluye los activos financieros que, cumpliendo el test SPPI, no son adscribibles a la clasificación de coste amortizado y no se mantienen para su negociación. No es la definición que facilita la NIIF 9 para esta categoría (SPPI + modelo de negocio mixto), pero no difiere esencialmente de ella.

El tratamiento contable de esta cartera es similar al que ofrece la NIIF 9, comentado anteriormente: los cambios de valor razonable atribuibles a intereses, deterioro y diferencias de cambio se reconocen en pérdidas y ganancias; los restantes cambios de valor razonable se reconocen en ORI. Los importes acumulados en ORI se traspan a pérdidas y ganancias en el momento de la baja o venta del activo.

En lo que sí difiere el nuevo PGC de la NIIF 9 es en la inclusión en esta categoría, de forma opcional pero irrevocable, de inversiones en instrumentos de patrimonio que no se posean para negociar. Recordemos que en la opción irrevocable que ofrece la NIIF 9 para este tipo de activos financieros, no se permite el traspaso a pérdidas y ganancias de los importes acumulados en ORI, ya sea por deterioro, baja, venta u otro motivo.

• Valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias

Como en la NIIF 9, esta es la categoría por defecto en el nuevo PGC; es decir, cualquier activo financiero cuya adscripción no proceda en ninguna de las clasificaciones anteriores, quedará encuadrado en ésta. Asimismo, pueden adscribirse a esta categoría otros activos financieros, haciendo uso de la opción de valor razonable, si con ello se elimina o reduce una asimetría contable.

El tratamiento contable es el descrito anteriormente para esta categoría al comentar la NIIF 9.

2.2 Los pasivos financieros

El nuevo PGC sigue básicamente los mismos criterios del PGC anterior para el tratamiento contable de los pasivos financieros. Los pasivos financieros siguen el modelo de coste amortizado; salvo los de negociación, que son principalmente aquellos en los que la empresa incurre para recomprar frecuentemente, y los instrumentos financieros derivados. Todos ellos se miden a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias.

29. Precisión del autor. Muchas empresas no financieras, algunas del IBEX, de gran dimensión y complejidad, también tienen que emplear el PGC para sus estados financieros individuales. Véase: “La contabilidad en la encrucijada”. L. Cañibano y F. Herranz. Revista Consejeros nº 134. 2018.

30. Se utiliza indistintamente las siglas NIIF 9 y NIIF-UE 9, ya que la UE no ha introducido ningún cambio en la NIIF-9 en el proceso de endorsement.

También puede aplicarse la opción de valor razonable para un pasivo financiero, si con ello se elimina o reduce una asimetría contable.

Todo ello, en línea con la NIIF 9. Sin embargo, no se incluyen en el nuevo PGC dos novedades significativas de la NIIF 9, relacionadas con pasivos financieros.

- Opción de valor razonable en pasivos financieros.

Como se ha mencionado anteriormente, en la NIIF 9, cuando una empresa opta –justificadamente– por aplicar la opción de valor razonable en un pasivo financiero, la parte del cambio de su valor razonable, atribuible al riesgo de crédito propio, se reconoce en patrimonio neto, en lugar de hacerlo en pérdidas y ganancias. Sin embargo, el nuevo PGC no contempla esta posibilidad y todos los cambios de valor razonable se reflejan en pérdidas y ganancias.

- Reestructuración de deudas.

En la reestructuración de deudas, cuando –después de aplicar los test cualitativo y cuantitativo–, se llega a la conclusión de que la nueva deuda no es significativamente distinta a la deuda anterior, con la nueva interpretación de la NIIF 9, deben realizarse ciertos ajustes que afectan a resultados. Sin embargo, en el nuevo PGC se mantiene el criterio anterior de no realizar ningún ajuste en pérdidas y ganancias, calculando simplemente una nueva TIR en consonancia con el valor contable de la deuda y los nuevos flujos de caja contractuales.

2.3 Las coberturas contables

El nuevo PGC adopta los criterios emanados de la NIIF 9 para las coberturas contables, anteriormente descritos, aunque con un menor desarrollo. Principalmente, elimina los límites cuantitativos del 80% y 125% e incorpora los nuevos requisitos de eficacia de la NIIF 9: relación económica, el riesgo de crédito no domina y la ratio de cobertura.

Asimismo, señala que, en ausencia de un desarrollo reglamentario específico, la empresa deberá aplicar los criterios sobre contabilidad de coberturas desarrollados en la normativa contable de las entidades de crédito: la circular contable del Banco de España.

Asimismo, en línea con la NIIF 9, la disposición transitoria tercera del RD 1/2021 permite el uso de las normas sobre coberturas existentes en el PGC antes de la reforma, basadas en la NIC 39.

2.4 El deterioro

El nuevo PGC no adopta el criterio de la NIIF 9 para determinar el deterioro de los activos financieros, basado en la pérdida esperada.

Por el contrario, se mantiene el modelo del PGC precedente, dando lugar a una divergencia importante del nuevo PGC con la NIIF 9.

La introducción al nuevo PGC justifica esta falta de convergencia con las NIIF 9: “Por un lado, al considerar que en las empresas no financieras es habitual que el vencimiento de los derechos de cobro frente a los clientes sea inferior al año, y por otro, dada la posibilidad que se contempla en la Resolución de 18 de septiembre de 2013, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de registro y valoración e información a incluir en la memoria de las cuentas anuales sobre el deterioro del valor de los activos, de cuantificar el deterioro sobre una base colectiva en función de métodos estadísticos sin que se adviertan incumplimientos o eventos de pérdida individuales”

2.5 Otros cambios (no cambios) del nuevo PGC en materia de Instrumentos financieros

El nuevo PGC adopta el criterio introducido por la NIIF 9 de no separar un contrato híbrido, cuando el contrato anfitrión es un activo financiero.

Asimismo, incorpora a los requisitos de la memoria, en relación con los instrumentos financieros, las estipulaciones de información recogidas en la NIIF 7. Instrumentos financieros: Información a revelar.

Sin embargo, además de las divergencias comentadas en los párrafos anteriores, el nuevo PGC no recoge algunas particularidades de la NIIF 9. Principalmente:

- En la NIIF 9, los criterios de estimación de deterioro son aplicables a los contratos de garantía financiera emitidos. Sin embargo, en el nuevo PGC se mantiene la estimación a través de la norma de provisiones y contingencias.
- Los préstamos participativos y cuentas en participación no cumplen el test SPPI. Por lo tanto, de acuerdo con la NIIF 9, deben medirse a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias. Sin embargo, en el nuevo PGC, se incluyen en la clasificación de coste.

2.6 El nuevo PGC vs el PGC anterior

Cuanto antecede, refleja los cambios introducidos (y no introducidos) en el nuevo PGC como resultado del proceso de convergencia con la NIIF 9. En este epígrafe se resumen los cambios experimentados en el nuevo PGC respecto al PGC anterior.

- Carteras de activos financieros

Felipe M. Herranz Martín, PhD

En el nuevo PGC se modifican significativamente las carteras pre-existentes de activos financieros. Los destinos más evidentes a la

nueva clasificación podrían ser los descritos en el cuadro nº 5, que se presenta a continuación.

CUADRO Nº 5. RECLASIFICACIÓN DE CARTERAS AL NUEVO PGC

CARTERAS NUEVAS	COSTE	COSTE AMORTIZADO	VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN PN	VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN PERDIDAS Y GANANCIAS
CARTERAS ANTIGUAS				
Préstamos y partidas a cobrar		X		
Inversiones mantenidas hasta el vencimiento		X		
Activos financieros mantenidos para negociar				X
Otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias				X
Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas	X			
Activos financieros disponibles para la venta			X	X

El destino de los activos financieros clasificados como disponibles para la venta, cuyo tratamiento contable en el PGC anterior era el de valor razonable con cambios en patrimonio neto –salvo, en su caso, intereses, diferencias de cambio y deterioro–, es el que puede dar lugar a mayores dudas.

En el PGC antiguo, esta categoría tenía un carácter residual; es decir, se adscribían a ella los activos financieros de renta fija o variable que no tenían cabida en ninguna de las carteras anteriores. En la práctica, el mayor problema con el que se enfrentaba esta clasificación contable era el de determinar, siguiendo la NIC 39, cuándo una caída de cotización respondía o no a un deterioro, según que dicha caída fuese, o no fuese, prolongada o significativa³¹. Por ello, en España se adoptó el criterio de 18 meses y 40% respectivamente.

Lo normal es que los activos financieros clasificados en esta cartera, si son títulos de deuda, pasen a la nueva clasificación por defecto de valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias o a la de valor razonable con cambios en patrimonio neto.

En el caso de acciones, el destino natural es de valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias. Sin embargo, para el caso de acciones que no son de negociación, el nuevo PGC ofrece la opción irrevocable, antes mencionada, de clasificar el activo financiero en la categoría de valor razonable con cambios en patrimonio neto, pero –a diferencia de la NIIF 9– con traspaso de los importes acu-

muladas en patrimonio neto a pérdidas y ganancias en caso de baja o venta. Ello implica que será necesario seguir calculando el posible deterioro de estos activos financieros para reconocer su importe en pérdidas y ganancias y no en patrimonio neto.

La opción de valor razonable para activos financieros se mantiene en los mismos términos del PGC anterior, salvo en lo referente al uso de dicha opción para contratos híbridos en los que el contrato anfitrión es un activo financiero, no permitida en el nuevo PGC, en línea con la NIIF 9.

- **Carteras de pasivos financieros**

No se producen diferencias significativas en las carteras de pasivos financieros entre el PGC antiguo y el nuevo. La cartera de débitos y partidas a pagar pasa a la cartera de coste amortizado. Las restantes carteras de pasivos financieros pasan a la categoría de valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias, incluyendo los derivados. La opción de valor razonable se mantiene en los mismos términos.

- **Coberturas contables**

Los tipos de contabilidad de cobertura (de valor razonable, de flujos de efectivo y de inversión neta en moneda extranjera) se mantienen. Sin embargo, en el nuevo PGC se eliminan los límites cuantitativos de eficacia del 80% y 125% y se modifican los aspectos conceptuales de las coberturas respecto al PGC previo, al

31. Fue famosa la discusión sobre este tema entre ACS e Iberdrola.

adoptarse los nuevos criterios emanados de la NIIF 9: relación económica, no domina el riesgo de crédito y ratio de cobertura, ya comentados anteriormente.

No obstante, el PGC reformado también permite el uso de las normas de coberturas vigentes con anterioridad a esta reforma, si opta por ellas en la primera aplicación del nuevo PGC.

- **Deterioro**

No se modifican los criterios de deterioro. Por lo tanto, se mantienen los criterios del PGC antiguo.

- **Contratos híbridos**

En línea con la NIIF 9, se modifica el PGC para recoger el criterio de no separar los componentes cuando el contrato anfitrión es un activo financiero.

3. OPINIONES DEL AUTOR

La NIIF 9 representa una modernización importante; principalmente, por hacer mayor hincapié en principios y mejorar algunos aspectos conceptuales de su predecesora la NIC 39. Urge la finalización del proyecto de macro coberturas del IASB para completar el proyecto de instrumentos financieros y eliminar el uso optativo de la NIC 39 para la contabilidad de coberturas.

En particular, el nuevo modelo de deterioro, basado en la pérdida esperada —que no es coincidente ni similar con el sistema antiguo de “provisiones genéricas” de la Circular del Banco de España—, mejora sensiblemente el modelo anterior de pérdida incurrida, pero requiere un alto grado de preparación por parte de las empresas para, i) obtener y procesar la información adecuada, ii) deducir los parámetros apropiados sobre la base de dicha información y iii) aplicar adecuadamente los criterios que ofrece la NIIF 9 en esta materia. Adicionalmente, la situación de pandemia actual exige un grado añadido de juicio y evaluación, para no caer en exageraciones de uno u otro tipo y considerar no solo la información a corto plazo sino también el horizonte de recuperación que abren los procesos de vacunación que se han iniciado recientemente. (Ver notas a pie de página números 15 y 27)

Por otro lado, posiblemente, la novedad más polémica que incluye la NIIF 9, se refiere a la opción ya comentada —para las acciones que no son de negociación— de reconocer sus cambios de valor razonable en patrimonio neto, sin reclasificación³² posterior a pérdidas

y ganancias en ningún momento, ni siquiera en el de la venta del activo. Como se ha comentado anteriormente, la UE ha pedido al EFRAG el estudio de alguna alternativa más apropiada.

En cuanto al nuevo PGC, es entendible que se limiten las complejidades que incorporan las NIIF en un modelo contable que utilizan muchísimas empresas que, en un entorno internacional, podrían clasificarse como medianas y pequeñas. Sin embargo, muchas empresas muy grandes españolas, industriales y comerciales, también tienen que utilizar el PGC para sus estados financieros individuales, cuando en sus estados financieros consolidados deben o pueden utilizar las del IASB.

Un equilibrio razonable para evitar este problema sería que las empresas españolas industriales y comerciales muy grandes y todas las que cotizan en bolsa, pudiesen utilizar las normas del IASB para sus estados financieros individuales. Aplicando este criterio, es posible además que no fuera necesario un PGC básico y otro PGC de PYMES.

Por otro lado, las normas contables son convenciones y, por lo tanto, salvo por el efecto de dimensión, deben ser comunes para facilitar el entendimiento y la comparación de la información financiera que emiten las empresas y, de este modo, propiciar el adecuado funcionamiento de los mercados. No parece razonable que dos empresas muy grandes de la Unión Europea utilicen normas contables diferentes en ningún estado financiero, por el mero hecho de estar localizadas en uno u otro estado miembro.

El dictamen del Consejo de Estado de fecha 8 de octubre de 2020, refiriéndose al modelo dual (diferente tratamiento en estados financieros consolidados e individuales de los grupos cotizados) dice expresamente: “El ICAC considera que las razones que justificaron el establecimiento de este esquema no han variado. Pero, a juicio del Consejo de Estado, el largo tiempo transcurrido desde entonces acaso justificaría un análisis más profundo —como el que se hizo al elaborar el mencionado Libro Blanco— sobre si los motivos que entonces llevaron a proponer esta solución dual siguen siendo válidos en el momento actual, o susceptibles de rectificación o matización”

En un futuro próximo, la incorporación (o no) al PGC de la NIIF-UE 16, de arrendamientos, será la piedra de toque para observar la política a largo plazo de España en la convergencia con las normas emitidas por el IASB y adoptadas por la Unión Europea, respecto a las empresas industriales y comerciales.

32. Sin recycling en el argot internacional.

BIBLIOGRAFÍA

- AECA. "Tratamiento contable de los costes de transacción en operaciones financieras". *Opinión nº 7 de la Comisión de Principios y Comisión de Principios y Normas de Contabilidad*. Mayo 2019.
- CAÑIBANO, L. Y HERRANZ, F. "Convergencia Internacional de las Normas de Información Financiera". *Revista Consejeros*. Febrero 2017. <https://aeca.es/old/new/2017/consejeros124.pdf>
- CAÑIBANO, L. Y HERRANZ, F. "La contabilidad en la encrucijada". *Revista Consejeros nº 134*. https://aeca.es/wp-content/uploads/2014/05/consejeros59_en18.pdf
- CONSEJO DE ESTADO. Dictamen 8 de octubre de 2020. Expediente 363/2020 (Asuntos Económicos y Transformación digital). <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=CE-D-2020-363>
- EFRAG. "SECRETARIAT BACKGROUND PAPER EQUITY INSTRUMENTS – RESEARCH ON MEASUREMENT APRIL 2019". <https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FMeeting%20Documents%2F1902201018475037%2F09-02%20EFRAG%20Secretariat%20background%20paper%20for%20public%20consultation%20%20Equity%20Instruments%20Research%20on%20Measurement.pdf&AspxAutoDetectCookieSupport=1>
- ESMA. "Accounting implications of the COVID-19 outbreak on the calculation of expected credit losses in accordance with IFRS 9". Marzo 2020. https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/esma32-63-951_statement_on_ifrs_9_implications_of_covid-19_related_support_measures.pdf
- HERRANZ, F. "Novedades sobre los activos financieros disponibles para la venta. La Preocupación de la UE por las inversiones a largo plazo en actividades sostenibles". *Revista AECA* 127. Septiembre 2019. https://aeca.es/wp-content/uploads/2019/10/r127_fherranz.pdf
- HERRANZ, F. "Los derivados y el riesgo de mercado. Fundamentos, tratamiento contable y cálculo de sensibilidad". *F. Herranz. AECA*. 2001.
- IASB. NIIF 9. Instrumentos Financieros.
- IASB. "IFRS 9 and covid-19. Accounting for expected credit losses applying IFRS 9 Financial Instruments in the light of current uncertainty resulting from the covid-19 pandemic." Marzo 2020. <https://cdn.ifrs.org/-/media/feature/supporting-implementation/ifrs-9/ifrs-9-ecl-and-coronavirus.pdf?la=en>
- ICAC. PGC modificado por RD 1/2021 (BOE 30 enero 2021).
- KPMG. "Tratamiento contable de la renegociación de deudas de acuerdo con NIIF" <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ar/pdf/2020/renegociacion-de-deudas-de-acuerdo-con-niif-2020.pdf>
- MORALES, J. Y ZAMORA, C. "Cumplimiento de los requisitos de eficacia de las coberturas bajo NIIF". 2018. *Técnica contable y financiera* nº 5. https://aeca.es/wp-content/uploads/2014/05/tec_contab_fra_niif9.pdf

Como es lógico, la mayoría de las empresas en los momentos que verá la luz este artículo, estarán inmersas en las tareas que exige el cierre contable —lo cual lleva implícito el cálculo del Impuesto sobre Beneficios— y en actividades gerenciales, como es la confección de los presupuestos de este ejercicio. Para realizar con éxito estas labores es imprescindible asegurarse de que se han calificado correctamente las operaciones realizadas en 2020 y que se han aplicado las normas de registro y valoración de nuestro Plan General Contable, analizando las diferencias establecidas en la normativa fiscal y, de este modo, considerar si podemos aprovecharnos de los incentivos previstos en la misma. Este ejercicio 2020 es muy especial por los efectos colaterales derivados de la COVID-19. Lo recordaremos por las medidas de confinamiento y de restricciones de la movilidad, aprobadas por las distintas Administraciones Públicas, así como por el número de modificaciones legislativas que el Gobierno ha tenido que ir adoptando para paliar los efectos nefastos que dicha pandemia está ocasionando en la economía.

.....

As is logical, most companies at the time this article will see the light, will be immersed in the tasks required by the accounting closing—which implies the calculation of the Income Tax— and in managerial activities, such as clothing, of the budgets for this exercise. In order to successfully carry out these tasks, it is essential to ensure that the operations carried out in 2020 have been correctly classified and that the registration and valuation rules of our General Accounting Plan have been applied, analyzing the differences established in the tax regulations and, in this way, consider whether we can take advantage of the incentives provided therein. This year 2020 is very special due to the collateral effects derived from COVID-19. We will remember him for the confinement measures and mobility restrictions, approved by the different Public Administrations, as well as for the number of legislative modifications that the Government has had to adopt to alleviate the disastrous effects that this pandemic is causing on the economy.

Memorandum del cierre contable y fiscal del Impuesto sobre Sociedades del 2020

Jorge Capeáns Vales

Secretario Técnico del Registro de Economistas Contables (EC-CGE).

Rubén Gimeno Frechel

Director del Servicios de Estudios del Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF-CGE).

PALABRAS CLAVE

Amortizaciones. Arrendamientos. Cierre contable. Cierre fiscal. Deterioros. Diferencias temporales y permanentes. ERTE. Impuesto de Sociedades.

KEYWORDS

Amortizations. Leases. Accounting closing. Fiscal closing. Impairments. Temporary and permanent differences. Record of Temporary Employment Regulation. Corporation Tax.

Siendo conscientes de la trascendencia para las empresas y para los economistas del proceso de cierre, recientemente, el Consejo General de Economistas de España, a través de sus órganos especializados —Economistas Contables y Asesores Fiscales—, elaboró y puso a disposición de todos sus miembros el documento “Cierre Contable y Fiscal del Impuesto Sobre Sociedades 2020” en el cual se resumen los principales aspectos de la normativa, doctrinales y jurisprudenciales que hay que tener en cuenta de cara al cierre de los ejercicios iniciados en 2020, concluyendo con 85 recomendaciones que tratan de sintetizar las imprescindibles llamadas de atención o las posibilidades de planificación que aún tenemos antes de final del ejercicio. Las conclusiones de este trabajo son las que ahora se traen a colación en este artículo pudiendo servir como *memorandum* de su contenido.

1. ASPECTOS MÁS DESTACABLES DESDE EL PUNTO DE VISTA CONTABLE

1.1 Los efectos del COVID en el Cierre Contable del 2020

La magnitud del daño causado por la COVID-19, en la sociedad en general y en las empresas en particular —y por ello en sus cuentas

1. Cierre Contable y Fiscal del Impuesto Sobre Sociedades 2020, Consejo General de Economistas de España (2020), recuperado de: <https://ec.economistas.es/wp-content/uploads/sites/5/2020/12/IS-REC2020-14.12-1.pdf>

anuales—, así como el ingente número de disposiciones y la reciente legislación de carácter inminentemente económica que entró en vigor a lo largo del ejercicio 2020, pese a ser un debate lo suficientemente manido para ser objeto de un análisis pormenorizado en este artículo, lo cierto es que conviene hacer unas breves reflexiones iniciales sobre algunas de las conclusiones emitidas por el Consejo General de Economistas, a través de los distintos trabajos y posicionamientos como el *“Cuestiones contables, fiscales y de auditoría controvertidas derivadas de la COVID-19²”* pues estas cuestiones tienen un efecto directo en el cierre contable y fiscal de este ejercicio:

- **NRV 23 “sobre hechos posteriores”:** Tal como define el PGC³ en esta Norma de Registro y Valoración: *“los hechos posteriores al cierre del ejercicio que pongan de manifiesto condiciones que no existían al cierre de este, no supondrán un ajuste en las cuentas anuales. No obstante, cuando los hechos sean de tal importancia que si no se facilitara información al respecto podría distorsionarse la capacidad de evaluación de los usuarios de las cuentas anuales, se deberá incluir en la memoria información respecto a la naturaleza del hecho posterior conjuntamente con una estimación de su efecto o, en su caso, una manifestación acerca de la imposibilidad de realizar dicha estimación”*.

Pues bien, a nuestro entender, tal como hemos explicitado en el documento referenciado, *“en este contexto, en nuestra opinión, resulta muy difícil encontrar situaciones relacionadas con el COVID 19 que se puedan vincular con condiciones que ya existían al cierre del ejercicio 2019 en relación con el incremento de los pasivos o en la valoración de los activos a dicha fecha, considerándose por ello como un hecho posterior del tipo 2, es decir, un acontecimiento que deberá informarse en la memoria, en el informe de gestión y en el estado de información no financiera, tanto de su ocurrencia como de sus efectos, sin que ello precise de ajustes adicionales en el resto de las cuentas anuales del 2019”*. Conviene resaltar que este posicionamiento ha sido refrendado por el ICAC en la Consulta núm. 3 del BOICAC núm. 121 (marzo de 2020)⁴. Siendo este el escenario en las Cuentas Anuales del ejercicio 2020, se deben revisar, especialmente, aquellas cuestiones o partidas referenciadas en el Cuentas Anuales del 2019 las cuales podrían verse afectadas por los efectos de la COVID-19 en el 2020.

- **Posibles efectos en el cálculo de las amortizaciones.** El establecimiento del estado de alarma ha afectado sensiblemente a algunos sectores empresariales, como pueden ser el de restauración, hostelería, aeronáuticas, transporte, etc. obligando a mantener cerrados determinados negocios por el cese o reducción de su actividad durante un prolongado período de tiempo. Tal como se ha expuesto en el documento, *“en todas las normas analizadas se sostiene que, la amortización tanto del inmovilizado material como del intangible debe responder al consumo efectivo del activo debido a su uso obsolescencia, etc. que represente el deterioro calculado de una forma sistemática a lo largo de su vida útil estimada”*. La existencia de un periodo de inactividad no es motivo para no calcular el deterioro producido en el activo, pero sí que puede influir en el patrón de consumo del mismo siempre que este periodo de inactividad haya afectado de forma sensible a la evolución normal de los negocios, por tanto, en estos casos el gasto por amortización debe adaptarse al consumo que realmente ha tenido como consecuencia de su uso. De tal modo que, al cierre del ejercicio, la amortización no cesará cuando el activo esté sin utilizar o se haya retirado temporalmente del uso, a menos que se encuentre totalmente amortizado, sin perjuicio de la necesidad de revisar su patrón de consumo siempre que el cambio sea significativo ajustándolo al importe estimado que realmente corresponda al deterioro sufrido.

Todas las normas nacionales o internacionales estudiadas tratan los cambios en el patrón de consumo —que implican un cambio en el método contable—, como un cambio en las estimaciones, de modo que puede tener repercusión contable en el ejercicio que se efectúa y en los siguientes, pero no en los anteriores.

- **NRV 23 “Flexibilización de los ERTES”:** El *Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19⁵*, adoptó una serie de medidas las cuales persiguen, tal como se manifiesta en la justificación del propio RDL:

“evitar que una situación coyuntural como la actual tenga un impacto negativo de carácter estructural sobre el empleo. A la luz de la experiencia internacional, este tipo de medidas que tienen por objetivo la flexibilización y agilización de los procedimientos de regulación de empleo y la mejora de la cobertura,

2. Cuestiones contables, fiscales y de auditoría controvertidas derivadas de la COVID-19, Consejo General de Economistas de España (2020), recuperado de: https://ec.economistas.es/wp-content/uploads/sites/5/2020/05/Cuestiones_Contables-Fiscales-y-de-auditor%C3%ADa-controvertidas-derivadas-del-COVID-19-22-05-2020.pdf.

3. Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, publicado en el BO núm. 278 de 20 de noviembre de 2007, recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rd/2007/11/16/1514>

4. Consulta núm. 3 del BOICAC núm. 121, recuperada de: <http://www.icac.meh.es/Consultas/Boicac/ficha.aspx?hid=625><http://www.icac.meh.es/Consultas/Boicac/ficha.aspx?hid=625>

5. Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19, publicado en el BOE núm. 73 de 17 de marzo de 2020, recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rd/2020/03/17/8>.

tanto para los trabajadores como para los empresarios, contribuye aminorar el impacto negativo sobre el empleo y la actividad económica, dado que se priorizará el mantenimiento del empleo sobre la extinción de los contratos”.

Siendo este mecanismo —el ERTE— menos utilizado o conocido por los empresarios históricamente, frente a medidas como los despidos —ya fuesen individuales o colectivos— lo cierto es que la coyuntura actual impulsada por modificaciones, como la de este RDL, han puesto en boga y en el foco de la opinión pública este procedimiento laboral, tanto por la utilización extensiva por parte de las empresas, como por el número de trabajadores afectados.

Además de las medidas recogidas en el artículo 23 de este RDL 8/2020, referente a la flexibilización de estos procedimientos, así como las recogidas en su artículo 25, respecto a la protección de desempleo de los trabajadores afectados por ERTES, en su art. 24 se han recogido ciertas exoneraciones sobre las aportaciones empresariales a la Seguridad Social, las cuales pueden tener su impacto en la contabilidad. Pues bien, tal como se ha justificado en el documento de análisis, a nuestro entender, cuando una empresa haya tramitado un ERTE y haya sido exonerada por la Tesorería General de la Seguridad Social de la totalidad o parte de la aportación empresarial, en virtud del art. 24 del RDL 08/2020, la parte exonerada —atendiendo a su importe y de acuerdo con el principio contable de importancia relativa— puede ser contabilizada como una subvención de acuerdo a lo estipulado en la NRV 18ª en materia de subvenciones o, por otra parte, si su importe es no es significativo puede minorar directamente el gasto ocasionado por este concepto. Este posicionamiento, ha sido sustentado por la Consulta núm. 1 del BOICAC núm.122 (junio 2020)⁶.

- **Renegociación de arrendamientos.** La paralización general de la economía está generando también renegociaciones en los contratos de arrendamiento, pues muchas actividades se han vistas abocadas al cierre temporal por la aplicación directa del estado de alarma (RDL 463/2020⁷) y las empresas intentan acomodar sus costes fijos —como el arrendamiento— a esta situación. En un

primer momento, el ejecutivo dictó ayudas destinadas a la negociación de los arrendamientos destinados a vivienda habitual, a través del Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes complementarias en el ámbito social y económico para hacer frente al COVID-19⁸, donde se abrió la puerta a una posible moratoria, entre otras medidas. Posteriormente, haciéndose eco de las distintas propuestas de los agentes sociales —como el Consejo General de Economistas de España—, el ejecutivo adoptó también una serie de modificaciones destinadas a los arrendamientos de locales de negocio. En particular, el Real Decreto-ley 15/2020, de 21 de abril, de medidas urgentes complementarias para apoyar la economía y el empleo⁹, a través de su artículo 1, impuso a los grandes tenedores de inmuebles —persona física o jurídica que sea titular de más de 10 inmuebles urbanos, excluyendo garajes y trasteros, o una superficie construida de más de 1.500 m²— la obligatoriedad de aceptar una moratoria lo que evidencia la posible recurrencia, en este ejercicio, a estos mecanismos entre arrendador y arrendatario. Destaca también, en el mismo sentido, el reciente Real Decreto-ley 35/2020, de 22 de diciembre, de medidas urgentes de apoyo al sector turístico, la hostelería y el comercio y en materia tributaria¹⁰ el cual, entre otras disposiciones, aprueba una serie de normas destinadas a promover este tipo de acuerdos entre las partes en el sector turístico.

Desde el punto de vista contable, tal como hemos puesto de manifiesto en el documento referenciado, sería aplicable el mismo criterio que el expuesto por el ICAC en la consulta núm. 3 del BOICAC núm. 87/2011¹¹, así como en la consulta núm. 11 del BOICAC núm. 96/2013¹². Esto es, de ser convenida una moratoria, rebaja en la renta, u otra condición especial de pago del arrendamiento, el nuevo coste anual del arrendamiento —incluida la moratoria o rebaja de la renta— debe ser distribuido entre los meses pendientes para finalizar el contrato de arrendamiento, habiendo por lo tanto un devengo contable, de igual forma en estos meses, por la parte proporcional, aunque no se produzca el pago.

6. Consulta núm. 1 del BOICAC núm.122 (junio 2020), recuperada de: <http://www.icac.meh.es/Consultas/Boicac/ficha.aspx?hid=627>

7. Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19, publicado en el BOE núm. 67 de 14 de marzo de 2020, recuperado de: <https://boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-3692>.

8. Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes complementarias en el ámbito social y económico para hacer frente al COVID-19, publicado en el BOE núm. 91 del 01 de abril de 2020, recuperado de: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-4208>.

9. Real Decreto-ley 15/2020, de 21 de abril, de medidas urgentes complementarias para apoyar la economía y el empleo, publicado en el BOE núm. 112 de 22 de abril de 2020, recuperado de: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2020-4554>.

10. Real Decreto-ley 35/2020, de 22 de diciembre, de medidas urgentes de apoyo al sector turístico, la hostelería y el comercio y en materia tributaria, publicado en el BOE núm. 334 de 23 de diciembre de 2020, recuperado de: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2020-16823.

11. Consulta núm.. 3 del BOICAC núm. 87/2011, recuperado de: <http://www.icac.meh.es/Consultas/Boicac/ficha.aspx?hid=420>

12. Consulta núm. 11 del BOICAC núm. 96/2013, recuperado de: <http://www.icac.meh.es/Consultas/Boicac/ficha.aspx?hid=488>

- **Líneas de avales.** Otra de las medidas que entraron en vigor, a través del *Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19*, ha sido la línea para la cobertura por cuenta del Estado de la financiación otorgada por entidades financieras a empresas y autónomos. Posteriormente, a través de sucesivas Resoluciones, —como *Resolución de 25 de marzo de 2020, la Resolución de 10 de abril de 2020 o la Resolución de 06 de mayo de 2020*— la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa estableció los términos específicos de estas líneas de avales donde, entre otras cuestiones, se estableció las condiciones de remuneración de los avales, debiendo ser estos asumidos por las entidades financieras. Ante estas premisas, a la hora de recoger contablemente una financiación otorgada, bajo las garantías de estas líneas ICO, nos encontraremos ante una financiación donde ciertos costes financieros, los cuales inicialmente deberían ser atribuidos al prestatario —como es el propio coste del aval—, son asumidos por la entidad financiera o por la propia entidad ICO, así como parte del riesgo derivado de la financiación, existiendo por tanto una subvención. De un modo similar, el ICAC en su *consulta núm. 1 del BOICAC núm. 81*¹³ establece que, cuando la empresa reciba un préstamo a tipo de interés cero o a un tipo inferior al de mercado ha de registrar la financiación recibida como un pasivo financiero aplicando el *PGC NRV 9ª.3.1* o, en su caso, el *PGC PYMES NRV 9ª.2.1*. En este sentido, podemos concluir que el coste financiero del aval deber ser considerado, a los efectos de la valoración del pasivo financiero, ajustando de esta forma su valor razonable, y haciendo aparecer la oportuna subvención de capital en el patrimonio neto. Ahora bien, si entre los términos de la negociación bancaria entre la entidad y el prestatario, se deriva que estos gastos —los del aval— serán repercutidos al cliente, bien sea a través de un mayor tipo de interés o a través de la contratación adicional de algún otro producto financiero, y este acuerdo no sea reflejado documentalmente, en nuestra opinión, en consonancia con la preponderancia que establece el PGC del fondo económico sobre la forma jurídica no se estaría generando subvención alguna, pues el gasto del aval lo estará asumiendo finalmente el cliente.

1.2 Resto de cuestiones a considerar en el Cierre Contable del 2020

Además de la casuística concreta generada por los efectos de la COVID-19 y la normativa vinculada, los economistas y empresas que se enfrenten al proceso de cierre contable, en nuestra opinión, deberían realizar una revisión detallada de cada una de las siguientes

partidas y aspectos contables, en aras de que las cuentas anuales reflejen su imagen fiel:

- **Formulación, aprobación y depósito de Cuentas Anuales.** Los importes definitivos, al cierre del ejercicio, de determinadas partidas contables —como son el total de activo, el importe neto de la cifra de negocios, el número medio de trabajadores o el patrimonio neto— pueden afectar significativamente a las obligaciones mercantiles futuras de la sociedad, por lo que parece oportuno intentar proyectar los resultados al cierre y anticiparnos a un escenario no previsto. Como sabemos, el apartado 4º de la Tercera Parte del PGC establece los requisitos para que una sociedad puede presentar cuentas anuales abreviadas, basándose estos en límites cuantitativos de las partidas anteriores, al igual que establece la aplicación del PGC para Pymes. Por otra parte, debemos recordar la Ley de Auditoría de Cuentas y su Reglamento, según las cuales, cuando son superados determinados límites las cuentas anuales de una sociedad deberán ser auditadas. Por último, y no por ello menos importante, se deberá prestar una especial atención al equilibrio patrimonial de la empresa, especialmente en estos próximos ejercicios —donde las cuentas anuales se verán afectadas negativamente por los nefastos efectos de la COVID19—. En este sentido, cabe recordar ciertas obligaciones de imperativo cumplimiento para los administradores establecidas por el *Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital*¹⁴ que, en el caso de no cumplirlas, puede conllevar ciertas responsabilidades para los administradores, nos referimos a la reducción de capital obligatoria (*art 327 de la LSC*) o a una de las causas de liquidación societaria (*art 363.1e de la LSC*).
- **Amortizaciones.** Quizás, en este ejercicio —por los motivos comentados—, las empresas estén analizando en un mayor grado los efectos de sus criterios de amortización en las cuentas anuales, pues la gran mayoría, por practicidad y para evitar las tediosas diferencias temporales, venía ajustando sus cuotas de amortización, de conformidad al criterio fiscal. En este escenario, sería deseable que las empresas, en futuros ejercicios, hagan la misma reflexión de tal forma que el criterio de amortización se ajuste a su patrón de consumo y no necesariamente se deba guiar por las tablas de amortización fiscal.

Por otra parte, es un hecho el continuo incremento del peso de los inmovilizados inmateriales sobre los materiales, en los balances de las compañías. Esta realidad viene acompañada del mayor uso de la información no financiera, al objeto de poder ofrecer, a los distintos grupos de interés, cierta información cualitativa que

13. Consulta núm. 1 del BOICAC núm. 81, recuperado de: <http://www.icac.meh.es/Consultas/Boicac/ficha.aspx?hid=352>.

14. Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, publicado en el BOE núm. 161 de 03 de julio de 2.020, recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rdlg/2010/07/02/1/con>

hasta ahora no figuraba de forma explícita en las cuentas anuales. En los casos concretos en los que la empresa tenga contabilizado inmovilizados inmateriales o fondos de comercio, deberá considerar también que, de conformidad a la última modificación llevada a término del *art 39.4 del Código de Comercio*¹⁵ “*Los inmovilizados intangibles son activos de vida útil definida. Cuando la vida útil de estos activos no pueda estimarse de manera fiable se amortizarán en un plazo de diez años, salvo que otra disposición legal o reglamentaria establezca un plazo diferente*” por ello siendo necesario revisar los criterios de la *NRV 5ª del PGC*.

- **Activación de gastos financieros; renovación, aplicación y mejora del IM; piezas de recambio e inversiones en locales arrendados.** Basta con observar la importancia de las distintas masas patrimoniales de un balance, para que este justificado que los activos –materiales e inmateriales– hayan ocupado varios de los capítulos del cierre contable. Tal como hemos documentado en el informe, es necesario analizar otras cuestiones, además de las amortizaciones, en aras de que nuestra contabilidad refleje la imagen fiel, todas ellas han sido resumidas atendiendo a lo dispuesto en la *NRV 2ª del PGC, en la Resolución de 1 de marzo de 2013, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de registro y valoración del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias*, así como de los pronunciamientos emitidos por el ICAC, a través de las distintas consultas del BOICAC.
- **Deterioros.** Contablemente, podemos definir el deterioro cuando el valor contable del activo es superior a su valor recuperable, en estos casos, si se produce un deterioro del activo, se contabilizará en las cuentas de deterioros correspondientes con contrapartida en una cuenta de gastos del ejercicio. Se pueden producir deterioros principalmente, en las existencias, en el inmovilizado, en los créditos por derechos de cobro y en las inversiones financieras, todas ellos se han analizado –de forma pormenorizada– en el documento del cierre.
- **Periodificaciones de ingresos y gastos; partidas en moneda extranjera y Cambios en criterios contables, errores y estimaciones contables.** En los capítulos finales del cierre contable, se

han abordado otros aspectos los cuales, a nuestro entender, son también importantes y deberían ser puntos de obligada revisión, el proceso del cierre contable.

2. ASPECTOS MÁS DESTACABLES DESDE EL PUNTO DE VISTA FISCAL

2.1 Efecto COVID-19

Este año 2020, ya finalizado, ha supuesto un hito muy importante, porque se ha visto marcado por la crisis sanitaria lo que ha provocado una interrupción de la actividad económica, dando un duro golpe al mantenimiento del empleo y, en algunas ocasiones, al cierre definitivo de las empresas y de los negocios.

Todo ello ha ocasionado distorsiones en diferentes aspectos del Impuesto, como en el cálculo de las amortizaciones, de cómo registrar las ayudas estatales, de los efectos en los arrendamientos, en los gastos por deterioro de créditos, y por supuesto el tratamiento de los ERTES, por decir algunos de ellos, todos ellos han sido comentados desde el punto de vista contable.

2.2 Normativa aprobada en 2020

La normativa aprobada, durante este año 2020, se ha focalizado en dotar de liquidez a las empresas para ayudar al sector empresarial que está siendo azotado duramente por la situación de crisis originada por la pandemia. También se han publicado normas que modifican el Impuesto y que afectan a los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2020: se han incrementado los incentivos fiscales relacionados con la producción cinematográfica (*Real Decreto-ley 17/2020*¹⁶). Respecto de las autoridades portuaria se ha modificado su régimen fiscal y dejan de estar parcialmente exentas del Impuesto y se regulan deducciones por ciertas inversiones que realicen (*Real Decreto 26/2020*¹⁷). Para el sector de la automoción, por un lado, se incrementa el porcentaje de deducción por innovación tecnológica y, por otro lado, se regula una libertad de amortización para las inversiones que impliquen la sensorización y monitorización de la cadena productiva (*Reales Decreto-ley 23/2020*¹⁸ y *34/2020*¹⁹).

15. Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio, publicado en el BOE núm. 289 de 16 de octubre de 1885, recuperado de: [https://www.boe.es/eli/es/rd/1885/08/22/\(1\)/con](https://www.boe.es/eli/es/rd/1885/08/22/(1)/con).

16. Real Decreto-ley 17/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueban medidas de apoyo al sector cultural y de carácter tributario para hacer frente al impacto económico y social del COVID-2019, publicado en el BOE núm. 126 de 06 de mayo de 2.020, recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rd/2020/05/05/17>.

17. Real Decreto-ley 26/2020, de 7 de julio, de medidas de reactivación económica para hacer frente al impacto del COVID-19 en los ámbitos de transportes y vivienda, publicado en el BOE núm. 187 de 08 de julio de 2.020, recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rd/2020/07/07/26/con>.

18. Real Decreto-ley 23/2020, de 23 de junio, por el que se aprueban medidas en materia de energía y en otros ámbitos para la reactivación económica, publicado en el BOE núm. 175 de 24 de junio de 2.020, recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rd/2020/06/23/23/con>

19. Real Decreto-ley 34/2020, de 17 de noviembre, de medidas urgentes de apoyo a la solvencia empresarial y al sector energético, y en materia tributaria, publicado en el BOE núm. 303 de 18 de noviembre de 2.020, recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rd/2020/11/17/34/con>.

2.3 Especial referencia a la Ley de Presupuestos 2021

En lo que respecta a la Ley de Presupuestos Generales del Estado²⁰, para 2021, lo más llamativo es, por un parte, la modificación de la exención y la deducción para evitar la doble imposición sobre dividendos o de las rentas generadas en las transmisiones de participaciones que, de ser plena, pasa a ser del 95 por 100. No obstante, se regula un régimen transitorio, durante tres años, para que las entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios sea inferior a 40.000.000€ puedan aplicar la exención y la deducción plena, siempre que las rentas procedan de una filial constituida con posterioridad al 1 de enero de 2021. Por otro lado, deja de aplicarse tanto la exención como la deducción cuando, teniendo un porcentaje inferior al 5 por 100, el precio de adquisición es superior a 20.000.000€. En este supuesto se regula un régimen transitorio por un periodo de 5 años.

2.4 Aspectos a tener en cuenta en el cierre fiscal

- De cara al cierre fiscal conviene tener presente que este es el último año para revertir el saldo pendiente correspondiente al ajuste negativo que se realizó por el deterioro de las participaciones no cotizadas en los años anteriores a 2013. Recordamos que el *Real Decreto 3/2016*²¹, que regula la reversión citada, podría declararse inconstitucional tal y como ha ocurrido con el *Real Decreto-ley 2/2016*, que modificó el régimen legal de los pagos fraccionados en el Impuesto, declarado nulo por vulnerar los límites materiales que no puede traspasar un instrumento normativo de esta naturaleza. Por este motivo puede ser interesante mantener abiertos los períodos impositivos en que se efectuó la reversión fiscal por quintas partes porque, con posterioridad a la aprobación del *Real Decreto 3/2016*, no se ha regulado por ley la reversión de estos deterioros.
- Debe tener presente que, si en 2015 aplicó la reserva de nivelación y aún tiene pendiente saldo por devolver de dicho año, en este ejercicio deberá realizar el correspondiente ajuste positivo por la totalidad de dicho saldo porque ya habrán transcurrido los 5 años que marca el legislador para devolver el incentivo fiscal. El saldo de la reserva mercantil dotada en 2015 pasa ya a ser disponible.
- Respecto al deterioro de los créditos impagados, debemos de tener presente que cada vez son más los criterios jurisprudenciales y administrativos que consideran que para que el gasto contable

sea deducible se requiere que el acreedor reclame al deudor la deuda, de no hacerse así se podría considerar una liberalidad.

- Preste atención si tiene deudas anteriores al 7 de octubre de 2015 y aún no las ha pagado, la prescripción civil de las mismas se producirá a finales de este año. Aunque la *disposición transitoria 5ª de la Ley 42/2015*²² fijó la prescripción, de las deudas anteriores, el día 7 de octubre de 2020, se ha modificado dicha fecha al quedar la prescripción civil suspendida durante 82 días, como consecuencia del estado de alarma provocado por la COVID-19.

2.5 Criterios doctrinales y jurisprudenciales a tener en cuenta

A falta de nueva normativa, lo más adecuado para este cierre es tener en cuenta los criterios interpretativos tanto de la Administración como de los diferentes Tribunales de Justicia para obrar en consecuencia. A continuación, recopilamos algunos criterios que hemos incorporado en este documento:

- El Tribunal Central interpreta, con la norma actual del Impuesto, que de no reflejarse en los estatutos de la empresa el carácter remunerado de los administradores que realizan funciones ejecutivas, no es deducible el gasto contable al ser un gasto que proviene de una actuación contraria al ordenamiento jurídico, por aplicación del artículo 15.f) de la ley del Impuesto.
- Este mismo Tribunal determina que el valor real de los bienes adquiridos, comprobado por técnico competente de la Administración Autonómica a efectos de la liquidación practicada a la sociedad por el concepto tributario TPO, vincula a la Inspección en la determinación del valor de mercado correspondiente a dicha adquisición a efectos de determinar en el Impuesto sobre Sociedades el incremento de base imponible.
- El Tribunal Supremo, respecto de la imputación temporal de los gastos e ingresos, considera que cuando una sociedad en un mismo período impositivo anticipa tanto los ingresos como los gastos, la Administración no puede mantener los ingresos y negar la deducibilidad de los gastos en el ejercicio de la contabilización, ello supondría una lesión del principio de capacidad económica y del principio de objetividad que debe regir las actuaciones de la Administración tributaria.
- El Tribunal Superior de Justicia de Cantabria, en cuanto a la compensación de bases imponibles negativas, establece que la presentación extemporánea de la autoliquidación tiene consecuencias

20. Ley 11/2020, de 30 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2021, publicado en el BOE núm. 341 de 31 de diciembre de 2.020, recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/l/2020/12/30/11>.

21. Real Decreto-ley 3/2016, de 2 de diciembre, por el que se adoptan medidas en el ámbito tributario dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y otras medidas urgentes en materia social, publicado en el BOE núm. 292 de 03 de diciembre de 2.016, recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/rd/2016/12/02/3>.

22. Ley 42/2015, de 5 de octubre, de reforma de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, publicado en el BOE núm. 239 de 06 octubre de 2015, recuperado de: <https://www.boe.es/eli/es/l/2015/10/05/42>

legales en cuanto infracción, pero no la pérdida de beneficios, exenciones, facultades u opciones recogidas en la autoliquidación. Si la pretensión de la compensación de las bases negativas se incluyó en la autoliquidación extemporánea pero espontánea, no puede denegarse sólo por el hecho de que la presentación se hizo unos días después de finalizado el plazo.

La Audiencia Nacional interpreta que no es una permuta y, por lo tanto, no se puede aplicar la regla de valoración a valor de mercado, el contrato por el cual se transmite un inmueble a cambio de 1€ cuando el adquirente asume la plantilla de la transmitente. En la operación se ha valorado el coste futuro de una eventual indemnización que supondría el despido de los trabajadores que la entidad adquirente asume y subroga.

- El Centro Directivo, respecto de la libertad acelerada de la amortización que pueden aplicar las empresas acogidas al régimen especial de reducida dimensión, interpreta que es razonable considerar que, dentro de los inmovilizados intangibles, calificados ahora mercantilmente como activos de vida útil definida, a que se refiere el artículo 12.2 de la Ley, como es el caso del fondo de comercio, pueden deducirse en un 150 por ciento multiplicado por el 5 por 100 de deducción fiscal.

3. CONCLUSIONES

Las medidas de confinamiento, así como la paralización generalizada de la actividad empresarial, han afectado —en algunos casos— a los flujos de efectivo esperados de los activos en las empresas, produciéndose, por consiguiente, posibles pérdidas o cambios en sus patrones de consumo, en su valoración al cierre del ejercicio y en el cri-

terio de amortización de los mismos. El menoscabo en la economía, en su conjunto, puede haber acentuado cierta dilatación en el período de cobro de deudas y otros créditos, cuestión que habrá que analizar “con cautela” por si es conveniente reconocer pérdidas por deterioros de cuentas a cobrar por posibles insolvencias. En cuanto a las consecuencias fiscales de la pandemia pueden ser diferentes a las contables. Así, el gasto contable por deterioro de activos de inmovilizado o intangibles no es deducible fiscalmente, mientras que sí lo será el deterioro de existencias o el correspondiente a insolvencias, aunque en este caso, han de concurrir ciertas circunstancias, siendo una de ellas el transcurso de seis meses desde el vencimiento hasta el final del período impositivo. En ejercicios iniciados en 2020, desde el punto de vista fiscal, hay que tener presente que termina la integración por quintas partes del deterioro deducido en su día de participaciones que no cotizan —esta integración comenzó en 2016—, y que, si en 2015 se redujo la base imponible con la reserva de nivelación, y el importe reducido aún no se ha integrado en su totalidad en los ejercicios siguientes por no haber tenido bases negativas suficientes, el saldo pendiente se habrá de adicionar a la base de este período. Como consecuencia de las modificaciones que trae la LPGE 2021, sería conveniente adelantar el reparto de dividendos o la transmisión con plusvalía de participaciones significativas de filiales porque, una vez iniciado el primer período impositivo de 2021, la exención de unos y otras será solo del 95 por 100. Asimismo, si se está barajando la adquisición de participaciones de sociedades, en un porcentaje inferior al 5 por 100 del capital, pero con un valor de adquisición que supera los 20.000.000€, convendrá hacerlo antes de que finalice el ejercicio iniciado en 2020. De esta manera, durante los ejercicios iniciados en los próximos 5 años se podrá aplicar la exención plena por los dividendos y por el beneficio producido en la venta de dichas participaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Cierre Contable y Fiscal del Impuesto Sobre Sociedades 2020, Consejo General de Economistas de España (2020).
- Cuestiones contables, fiscales y de auditoría controvertidas derivadas de la COVID-19, Consejo General de Economistas de España (2020).
- Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, publicado en el BO núm. 278 de 20 de noviembre de 2007.
- Real Decreto-ley 8/2020, de 17 de marzo, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19, publicado en el BOE núm. 73 de 17 de marzo de 2020.
- Consulta núm. 3 del BOICAC núm. 121 (junio 2020).
- Consulta núm. 1 del BOICAC núm.122 (junio 2020).
- Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19, publicado en el BOE núm. 67 de 14 de marzo de 2020.

- Real Decreto-ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes complementarias en el ámbito social y económico para hacer frente al COVID-19, publicado en el BOE núm. 91 del 01 de abril de 2020.
- Real Decreto-ley 15/2020, de 21 de abril, de medidas urgentes complementarias para apoyar la economía y el empleo, publicado en el BOE núm. 112 de 22 de abril de 2020.
- Real Decreto-ley 35/2020, de 22 de diciembre, de medidas urgentes de apoyo al sector turístico, la hostelería y el comercio y en materia tributaria.
- Consulta núm. 3 del BOICAC núm. 87 (septiembre 2011).
- Consulta núm. 11 del BOICAC núm. 96 (diciembre 2013).
- Consulta núm. 1 del BOICAC núm. 81 (marzo 2010)
- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, publicado en el BOE núm. 161 de 03 de julio de 2020.
- Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio, publicado en el BOE núm. 289 de 16 de octubre de 1885.
- Real Decreto-ley 17/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueban medidas de apoyo al sector cultural y de carácter tributario para hacer frente al impacto económico y social del COVID-2019.
- Real Decreto-ley 26/2020, de 7 de julio, de medidas de reactivación económica para hacer frente al impacto del COVID-19 en los ámbitos de transportes y vivienda, publicado en el BOE núm. 187 de 08 de julio de 2020.
- Real Decreto-ley 23/2020, de 23 de junio, por el que se aprueban medidas en materia de energía y en otros ámbitos para la reactivación económica, publicado en el BOE núm. 175 de 24 de junio de 2020.
- Real Decreto-ley 34/2020, de 17 de noviembre, de medidas urgentes de apoyo a la solvencia empresarial y al sector energético, y en materia tributaria, publicado en el BOE núm. 303 de 18 de noviembre de 2020.
- Ley 11/2020, de 30 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2021, publicado en el BOE núm. 341 de 31 de diciembre de 2020.
- Real Decreto-ley 3/2016, de 2 de diciembre, por el que se adoptan medidas en el ámbito tributario dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y otras medidas urgentes en materia social, publicado en el BOE núm. 292 de 03 de diciembre de 2016.
- Ley 42/2015, de 5 de octubre, de reforma de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, publicado en el BOE núm. 239 de 06 octubre de 2015.

Tanto hoy en día como en el futuro, disponer de la información en formato integrado, o del informe integral, es y será una ventaja competitiva clara. Efectivamente, la perspectiva o visión del IIRC para las próximas décadas sitúa a la información corporativa, no solo en grandes y medias corporaciones, sino cada vez más en Pymes y otras entidades, en un estadio evolucionado, en el que la integración e interconexión de una información concisa y relevante prevalecerá sobre otras áreas informativas. Tanto desde un punto de vista económico-contable, como financiero y de gestión, los informes anuales o cuentas anuales, el informe de sostenibilidad y el de gobierno corporativo, serán piezas interconectadas en el informe integrado que complementará y pondrá en valor la información esencial de dichos informes, para lo realmente importante: toma de decisiones por quién corresponda en cada ámbito. Así desde EFAA for SMEs estamos trabajando y constatando que hay todo un bagaje de evidencias convincentes sobre los beneficios sustanciales que las organizaciones (tanto privadas como públicas) obtienen de la aplicación del pensamiento integrado y la presentación de informes integrados.

.....

Currently and in the future having the “integrated reporting” is and will be a clear competitive advantage. Indeed, the IIRC’s perspective or vision for the coming decades places corporate reporting not only in large and medium-based corporations, but increasingly in SMEs and other entities, in an evolved stage, where the integration and interconnection of concise and relevant information will prevail over other information areas. Both from an economic and accounting point of view, as well as financial and management, the annual report, sustainability report and corporate governance report, will be interconnected pieces in the integrated report that will complement and value the essential information of those reports, for the really important thing: decision-making by who corresponds in each area. So from EFAA for SMEs we are working and finding that there is a whole deal of compelling evidence about the substantial benefits that organizations (both private and public), and mainly SMEs, derive from the application of integrated thinking and integrated reporting.

Pensamiento e Informes Integrados para Pymes: ¿por qué, cómo? y primeros pasos

Salvador Marín, PhD
Presidente EFAA for SMEs

Paul Thompson
Director EFAA for SMEs

PALABRAS CLAVE

Economistas Contables. Información no Financiera. Informes Integrados. Pensamiento Integrado.

KEYWORDS

Accountants Economists. Non-Financial Information. Integrated Reporting. Integrated Thinking.

1. INTRODUCCIÓN

La *Información no Financiera* será, es ya, la información corporativa del futuro. Actualmente desde la UE, incluso entre las medidas que incluye el nuevo “Green Deal” –modificación de la Directiva de Información no Financiera– está el buscar que exista un único estándar europeo para todas las compañías y organizaciones –cómo se vió el pasado 13 de enero de 2021 en la jornada que, liderada desde el CGE conjuntamente con EFRAG e ICAC, se desarrolló en España con más de 1.300 participantes o en la desarrollada el 15 de enero en Bruselas desde el propio EFRAG con más de 400–. Por tanto, se hace muy necesario para todo directivo y gestor actual y de futuro conocer y dominar los nuevos reportings. Según el *International Integrated Reporting Council* (IIRC) la evolución de la información corporativa en las últimas décadas ha ido siguiendo diversas etapas hacia una tendencia clara de mayor y mejor integración. En este sentido, tanto hoy en día como en el futuro, disponer de la información en formato integrado, o del informe integral, es y será una ventaja competitiva clara. Efectivamente, la perspectiva o visión del IIRC para las próximas décadas sitúa a la información corporativa, no solo en grandes y medias corporaciones, sino cada vez más en pymes y otras entidades privadas y públicas, en un estadio evolucionado, en el que la *integración e interconexión de una información concisa y relevante prevalecerá sobre otras áreas informativas*. Tanto desde un punto de vista *económico-contable, como financiero y de gestión*, los informes anuales o cuentas anuales, el informe de sostenibilidad y el de gobierno corporativo, serán piezas interconectadas en el *informe integrado que complementará y pondrá en valor la infor-*

mación esencial de dichos informes, para lo realmente importante: toma de decisiones por quién corresponda en cada ámbito. Hoy en día, y cada vez más en el futuro, tanto la información financiera que emana de todo el sistema económico-contable de las empresas y entidades, como aquella no financiera que se nutre de los diferentes sistemas de la organización, serán una pieza clave para, por ejemplo, tener un primer acceso a los mercados, obtener financiación de forma más ágil, despertar el interés para establecer los primeros contactos con clientes, proveedores, o inversores, acudir a convocatorias de fondos europeos o nacionales, entre otros. En efecto, eso es así, ya que la “información integrada” es un documento único y distinto a todos los citados, con una metodología y objetivos propios, *a través del cual las empresas, corporaciones y otras instituciones comunican la capacidad de generar valor en el tiempo*, utilizando, principalmente, un informe integrado periódico. Este informe integrado lo constituye una publicación concisa sobre cómo la estrategia, el gobierno corporativo, el comportamiento y las proyecciones económico-contables, financieras y no financieras de una organización, en un determinado contexto, *generan valor en el corto, medio y largo plazo*.

Siendo esto así, las grandes empresas, lógicamente, suelen avanzar e implementar las diferentes opciones y mejoras económico, financieras y de gestión de una forma más rápida o anterior a las Pymes, pero no siempre y para todo tiene por qué ser así. Existen evidencias, tanto desde las estadísticas oficiales hasta los resultados de la investigación académica, que demuestran que las Pymes no sólo tienen un gran impacto en la economía y la sociedad, sino que también son uno de los principales motores de la innovación y el cambio. Y, por tanto, si las Pymes lideran parte de la innovación en productos y servicios, también pueden liderar —¿por qué no? y dentro de su escala— la innovación para la aplicación del “*pensamiento integrado*” y los “*informes integrados*” (“*integrated reporting*”).

Desde EFAA for SMEs, y sus organizaciones miembros, incluido por tanto el CGE a través de principalmente en este campo EC-CGE, estamos trabajando y constatando que hay todo un bagaje de evidencias convincentes sobre los beneficios sustanciales que las organizaciones (tanto privadas como públicas) obtienen de la aplicación del pensamiento integrado y la presentación de informes integrados. Pero ¿qué hay de los beneficios para las Pymes? Tal vez conviene destacar que el B20 (brazo empresarial del G20) recomendó promover la presentación de informes integrados como un medio clave para poner en valor la actividad y rol de las Pymes, con el objetivo de generar confianza en torno a los resultados pasados y futuros, entre otros aspectos de gestión. Y, en este mismo sentido, diversos estudios han concluido sobre la relevancia y valor para las Pymes y otro tipo de organizaciones de este tipo de informes.

Existe, por tanto, actualmente una línea clara de apoyo que concluye que las Pymes y sus partes interesadas, desde los administradores y propietarios hasta los consumidores finales, pueden beneficiarse enormemente de considerar el “*pensamiento integrado*” y la pre-

sentación de “*informes integrados*” como una de sus actividades necesarias. Con esta breve nota técnica intentaremos resumir estas características y continuar proporcionando información sobre el valor añadido que tanto para la Pyme como el resto de “*stakeholders*” relacionados con ella proporciona el estructurar, elaborar y comunicar este tipo de información.

2. LAS PYMES

Como es conocido, las Pymes a nivel mundial —y así es por tanto también en Europa y España— representan la mayor parte de la actividad económica del sector privado, del empleo, del impacto social y de la denominada huella medioambiental. Entre ellas se encuentran actualmente las empresas más grandes, influyentes e impactantes del mañana. Amazon, Alibaba, Uber, Didi Chuxing, entre otros ejemplos, fueron las Pymes de ayer. A diferencia de entidades mucho más grandes, las Pymes a menudo tienen la libertad de tener una visión a largo plazo y perseguir objetivos más allá de los beneficios. Muchas Pymes son dirigidas por gerentes que a su vez son propietarios y, quizás por ello, ven el negocio con un enfoque integral y un reflejo de su estilo de vida y valores. Esto se presta a una forma de pensar y actuar diferente, y por tanto puede serles muy útil la preparación y presentación de este tipo de informes, que **enfatiza el largo plazo frente al corto plazo, el futuro sobre el pasado y los principios sobre el beneficio**.

3. INFORMES INTEGRADOS

La presentación de informes integrados es un marco internacional generalmente reconocido (ver International Integrated Reporting Framework, enero 2021) que ayuda a las Pymes y otras organizaciones a comprender mejor y comunicar mejor cómo crean valor. Proporciona una hoja de ruta para que las Pymes consideren los múltiples “*capitales y la conectividad*” que componen su historia de creación de valor. Esto hace que un informe integrado sea mucho más que un informe anual convencional, *es un informe corporativo mucho más completo, que une la denominada información financiera con la información no financiera, y las relaciona de una forma ordenada, útil y comprensible; dando lugar a un único informe final*. Y quizás, y lo más importante, es que ayudará a las Pymes y otras organizaciones a comprender los principales impulsores de su negocio, para que puedan implementar y desarrollar un modelo de negocio que les ayude a crecer, aportando a la sociedad en todos los aspectos necesarios.

Las Pymes, al igual que las empresas más grandes u otras organizaciones, utilizan una serie de recursos y relaciones para crear valor. El “Marco Internacional de Información Integrada” llama a estos “*capitales*”, e identifica seis, el capital financiero, manufacturero, intelectual, humano, social y de relaciones, y el capital natural. Nutridos y tratados adecuadamente, estos capitales pueden aportar mucho valor a lo largo del tiempo. La forma en que estos capitales pueden

funcionar en una Pyme se puede ver, entre otros, en el trabajo de la International Federation of Accountants (IFAC): "Creating value for SMEs through integrated thinking. The benefits of integrated reporting" (IFAC, 2017), donde detallan la creación de valor para las

Pymes a través de la aplicación y seguimiento del denominado pensamiento integrado y los beneficios que posteriormente les proporciona la presentación de informes integrados.



Financial capital—the equity, debts, and grants available to an SME to be used in the provision of goods or services.



Manufactured capital—the tangible goods and infrastructure that an SME owns, leases, or has access to that are used in the provision of goods or services.



Intellectual capital—the knowledge, intellectual property, systems, and processes that an SME has at its disposal that provide it with a competitive advantage and positively affect its future earning potential.



Human capital—the skills, experience, and motivation that employees and management in an SME possess that provide the foundation for future development and growth.



Social and relationship capital—An SME's brands and reputation, including its relationships with the community in which it operates, its customers, and business partners and others in its value chain, such as various government agencies.



Natural capital—An SME's access to environmental resources that it can use to provide a return and/or that it affects through its activities or the goods and services it creates.

Fuente: IFAC, 2017

El principio rector de la "conectividad" es fundamental para comprender y comunicar la forma en que las Pymes crean valor. Se trata de la interacción entre tres aspectos de la creación de valor: *los capitales, el entorno externo y factores internos significativos*. Por tanto, consiste en considerar las conexiones entre, por ejemplo, la estrategia y el modelo de negocio de la Pyme y los riesgos y oportunidades específicos a los que se enfrenta. O entre el medioambiente y el cambio tecnológico y cómo esto afecta a la capacidad de la Pyme para continuar con la creación de valor en el futuro.

4. MEJOR COMPRENSIÓN, MEJOR GESTIÓN

Un enfoque integrado de presentación de informes ayuda a las Pymes a comprender mejor los factores que determinan su capacidad de crear valor a lo largo del tiempo. Utilizando el denominado "pensamiento integrado", las Pymes pueden tomar mejores decisiones que, sin duda, les conllevarán a mejores resultados. El pensamiento integrado es una visión conectada de la Pyme, incluyendo su uso y

efecto sobre todas los capitales centrales de su modelo de negocio y estrategias futuras, que mejora la planificación, ejecución y evaluación de la estrategia.

El pensamiento integrado ayuda a las Pymes a comprender mejor la mecánica de su negocio. Esto les ayudará a evaluar las fortalezas de su modelo de negocio, detectar cualquier deficiencia y abordarlas rápidamente. Estos conocimientos, sin duda, facilitan una postura prospectiva y una sólida toma de decisiones estratégicas.

5. MEJORES INFORMES, MEJOR COMUNICACIÓN

Vivimos en una era en la que la información puede ser rápida y fácilmente recopilada, resumida y comunicada; y en la que la sociedad y las partes interesadas exigen conocer más de las empresas, grandes o pequeñas, públicas o privadas. Las organizaciones, instituciones y las empresas tienen una historia que contar a sus partes interesadas, desde inversionistas de capital, actuales y potenciales, bancos y pro-

veedores de capital financiero, empleados, clientes, acreedores y otras partes interesadas, en cuanto a su propósito, perspectivas, ganancias, principios e impacto global (al planeta, la sociedad...).

Además, las Pymes se encuentran cada vez más en el negocio de la prestación de servicios y sus "intangibles" superan día a día a los activos tangibles; de tal forma que con la normativa contable (por ejemplo, NIIF para Pymes) proporcionan unos estados financieros, una instantánea del capital financiero, válidas para muchos fines y totalmente útiles, pero no una imagen completa de su capacidad para crear valor. Faltan los otros capitales, que se pueden manifestar, como ya hemos indicado, a través de experiencia de los empleados, fidelización de clientes o propiedad intelectual, por citar algunos. Si bien la situación financiera pasada puede ser importante, son sólo un aspecto de la historia de creación de valor de una Pyme. El resultado es que muchas partes interesadas de las Pymes no tienen suficiente información para tomar una decisión informada. **Aquí es donde entra, hoy en día, la presentación de informes integrados.**

Las comunicaciones externas resultantes de la presentación de informes integrados, incluyen tanto la información financiera (por ejemplo, cuentas anuales) como la información no financiera (por ejemplo, el estado de información no financiera o memoria de sostenibilidad). Al proporcionar el panorama completo —no sólo "los números", sino una historia sucinta sobre cómo la Pyme crea y seguirá creando valor— la presentación de informes integrados ayuda a satisfacer las necesidades de comunicación del capital financiero y otras partes interesadas.

6. INICIOS

Suele ser habitual, sin duda con su parte de razón, que las Pymes e incluso otras organizaciones se quejen de que están demasiado ocupadas para siquiera considerar la posibilidad de adoptar informes integrados. Pero el no dedicar tiempo a pensar hoy sobre la estrategia de mañana, y además comunicarla adecuadamente —tanto interna como externamente—, **significa que las Pymes pueden terminar aquí hoy, se les habrá ido el mañana.** El inicio de todo el proceso que desemboque en la integración de informes puede ayudar a garantizar que las Pymes crezcan y prosperen de una manera ordenada, y por tanto que esto pueda tener un impacto positivo en todos los sentidos: económica, social y medioambientalmente. Y el inicio de este proceso, con la hoja de ruta correcta, no tiene por qué ser una tarea difícil. En ello los "*accountants*", en el sentido amplio de su definición, **pueden aportar mucho dado que no les son ajenos todos los procedimientos, técnicas y conocimientos tanto para su elaboración como su posterior verificación.**

Si bien la presentación de informes integrados puede diferir en un contexto de Pymes en comparación con una gran empresa, entendemos que el principio de conectividad debe ser intrínsecamente

más fácil para las Pymes. Las Pymes pueden utilizar los conceptos incorporados en la presentación de informes integrados como herramienta de mejora empresarial. **No significa más informes, sino más bien mejores informes: concisos, relevantes y accesibles.**

En este sentido, y para esta nota técnica inicial, sí que podemos estar de acuerdo en que la preparación y presentación de informes integrados podrá adaptarse mejor —en estas etapas iniciales— a las Pymes más grandes, es decir las "m", ya que hoy en día tienen una serie de partes interesadas externas que buscan una mejor comprensión de ellas y su historia de valor a través de una mejor comunicación. De este modo, entendemos que las Pymes y otras organizaciones públicas o público-privadas de ese tamaño (instituciones, fundaciones, centros de innovación, etc.) pueden y deben liderar el pensamiento integrado y el desarrollo de "nuevos reportings", es decir hacerlo suyo, en lugar de tener que adoptarlo como resultado de la presión de su cadena de relaciones, clientes, proveedores u otros de mayor tamaño que así se lo exijan, proveedores de financiación, organismos públicos ante convocatorias, etc.

7. ELIMINACIÓN DE LOS OBSTÁCULOS A LA PRESENTACIÓN DE INFORMES INTEGRADOS

Los informes integrados no se tratan de más *informes o requerimientos y páginas sin fin*. Si bien es importante que un informe integrado incluya un contexto suficiente para que un lector/usuario entienda la estrategia, la gobernanza, los rendimientos y perspectivas, sus alineamientos con los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) y otros temas de interés, no debe estar cargada de información menos relevante. Cuando proceda, un informe integrado puede vincular a información que esté recogida en otro lugar.

La presentación de *informes integrados no es "simplemente añadir otro informe"*. La flexibilidad de la presentación de informes integrados significa que puede utilizarse como incentivo para racionalizar y armonizar otros informes y comunicaciones. Dependiendo de la jurisdicción, con el tiempo, un informe integrado podría incluso reemplazar algunos requisitos obligatorios, pero redundantes, de presentación de informes; el tiempo y la práctica lo dirá. No obstante, en nuestra opinión, un enfoque evolutivo, paso a paso, podría ser el mejor enfoque para la implementación de este tipo de informes, siguiendo lo establecido por Stratton Craig en "What is integrated reporting and how can it help small businesses?" (2016).

8. APLICACIONES/EJEMPLOS ESPECÍFICOS DE LA UTILIDAD DE PREPARAR/PRESENTAR INFORMES INTEGRADOS POR LAS PYMES

Podríamos aportar más, pero como ejemplos ilustrativos de esta primera nota técnica, en el cuadro siguiente recogeremos tres ejemplos/aplicaciones específicas de la utilidad de la preparación/pre-

sentación de informes integrados en las Pymes (válido para otras instituciones del mismo tamaño).

Aplicación/Ejemplo 1: Pyme busca comprador

Un posible comprador pagará por la rentabilidad futura y la generación de efectivo. Como tal, estarán interesados en conocer el flujo de creación de valor: sobre la base de capital disponible para el comercio, la actividad principal y el crecimiento (capital financiero); los activos tangibles disponibles para la producción (capital manufacturado); los procesos y la propiedad intelectual que se pueden utilizar (capital intelectual); la experiencia y el conocimiento de los empleados y la gestión que se puede aprovechar (capital humano); las conexiones clave que tiene con sus clientes y proveedores (capital social y de relación); y la proximidad y acceso a recursos como el agua, la energía y las infraestructuras, entre otros. Un comprador necesita entender el negocio más allá de lo que se puede obtener de las finanzas históricas. Y necesita hacerlo de forma comparada, es decir con normas homogéneas para su preparación por las diferentes empresas y entidades.

Aplicación/Ejemplo 2: Pyme busca financiación

Las Pymes pueden buscar fondos para adquirir otra empresa o parte de un negocio, adoptar nuevas tecnologías, gastar en investigación y desarrollo, sustituir equipos obsoletos, expandirse a nuevos mercados, etc. Puede buscar estos fondos a través de capital o deuda. Capital riesgo, crowdfunding, bancos, mercados alternativos bursátiles u otras fuentes. Cualquiera que sea la razón, el tipo y la fuente, la Pyme tendrá que convencer a los proveedores financieros de su capacidad para crear y mantener un valor suficiente para pagar dividendos o intereses y devolver capital. También estos querrán obtener evidencias de cómo el negocio identifica y administra los riesgos clave. Tanto los financieros, como los posibles compradores, necesitan entender el negocio más allá de lo que se puede entender desde las finanzas históricas. En este punto, sin duda para las empresas o actividades emergentes, con poco o ningún historial financiero, la presentación de informes integrados es potencialmente aún más necesario si cabe, ya que hace hincapié en capitales distintos de los financieros. Según el grupo de trabajo sobre las Pymes y el Emprendimiento del B20, se espera que la presentación de informes integrados facilite la capacidad de las Pymes para aumentar sus posibilidades de obtención de financiación (y, lógicamente, también para otro tipo de entidades).

Aplicación/Ejemplo 3: Pyme busca nuevos contratos, proyectos, concursos públicos

Cada vez más, las entidades gubernamentales, públicas y las organizaciones sin fines de lucro buscan socios comerciales que puedan suministrar los bienes y servicios necesarios y lo hagan de una manera confiable, asegurando la continuidad del suministro a largo plazo, y responsable, asegurando que el riesgo reputacional se mitigue. Los procesos de licitación a menudo buscan entender las características de las empresas y entidades que licitan, que pueden extenderse más allá de su capacidad de entregar de manera confiable y rentable, para incluir su postura ética, la responsabilidad social, corporativa, medioambiental, social, con sus recursos humanos y su entorno. Los "informes integrados" pueden proporcionar esto. Simplemente recordar aquí los actuales fondos provenientes de "Next Generation UE" y sus proyectos que apuestan por la sostenibilidad en su sentido más amplio y general, en el momento de su asignación.

9. ¿CÓMO INICIAR ESTE PROCESO? PASOS INICIALES

En este inicio, *adoptar el "pensamiento integrado"* es el tema general y, por tanto, la presentación de informes integrados es su consecuencia. La conectividad es fundamental para que se realicen los beneficios de la generación de informes integrados.

Proponemos a continuación, como un "Check-List" preliminar, una serie de pasos iniciales que una Pyme u organización de este tamaño, podrían adoptar para iniciarse en el proceso de del "pensamiento integrado" y su posterior preparación/presentación de "informes integrados".

Paso 1: Declaración de intenciones. Informar a todas las partes interesadas de sus intenciones. Explicar brevemente los objetivos, ambiciones y razones. Reafirmar su compromiso con la buena gobernanza, la transparencia, el pensamiento estratégico a largo plazo y la sostenibilidad. También se debe, en este paso 1, esbozar una hoja de ruta, incluidos plazos e hitos clave.

Paso 2: Llevar a cabo un ejercicio de *identificación de "partes interesadas" (Stakeholders)*. Identificar a las principales partes interesadas, como pueden ser los clientes principales, el personal, la comunidad local, sus financiadores, etc. Las Pymes deben comprender, entender y conocer quiénes son sus partes interesadas y sus expectativas sobre el negocio hoy y mañana.

Paso 3: Piense en la *creación de valor*. ¿De qué manera crea valor el negocio/s? ¿Fabrica bienes o presta servicios? ¿Invierte en la comunidad local? ¿Cómo es la gestión de sus recursos humanos?

Paso 4: Considerar/analizar el modelo de negocio. ¿Sus partes interesadas están destacando/conociendo los riesgos u oportunidades que se deben gestionar o aprovechar? ¿Su modelo de negocio y estrategia apoyan la creación de valor de forma adecuada y eficiente? ¿Su modelo de negocio refleja las expectativas de sus partes interesadas? ¿Necesita ajustar su modelo de negocio y estrategia?

Paso 5: Determine qué *recursos se necesitan*. Ahora es el momento de considerar los recursos necesarios para implementar cualquier cambio en su modelo de negocio y estrategia. Estos incluyen atraer y retener nuevo personal, mejorar el diseño de productos y la innovación, etc.

Paso 6: Mejorar la *comunicación tanto interna como externa*. ¿Las personas adecuadas se comunican internamente? ¿Se está haciendo lo suficiente para abrir los "compartimentos estancos" y fomentar la comunicación dentro y entre organizaciones, involucrando a todo el personal y partes interesadas externas en la estrategia empresarial?

Con el desarrollo de esos seis pasos, estaremos en condiciones de iniciar el camino posterior de integrar la información financiera (cuentas anuales) con la información no financiera, desembocando en el que denominamos "informe integrado" o "integrated reporting". Éste será motivo de la siguiente nota técnica.

BIBLIOGRAFÍA/RECURSOS UTILIZADOS PARA ESTA NOTA TÉCNICA

- Base de datos de ejemplos de reporting de informes integrados
- Creación de valor para las PYME a través del pensamiento integrado: los beneficios de la presentación de informes integrados
- Guía de Elaboración del Estado de Información no Financiera (Cuentas anuales individuales y cuentas anuales consolidadas) (2019). Salvador Marín Hernández, Esther Ortiz Martínez, José Manuel Santos Jaén, 2019. Editorial EC Economistas Contables. Consejo General de Economistas de España. ISBN. 978-84-86658-73-1. 52 páginas.
- Informes integrados: Enfoque en el pensamiento integrado
- Informes integrados para las PYME. Ayudar a las empresas a crecer: casos prácticos
- Marco internacional generalmente reconocido (ver International Integrated Reporting Framework, enero 2021)
- MARIN HERNÁNDEZ, S. (2019): "A EUROPE FOR SMES: THINK SMALL FIRST AND SINGLE MARKET". *European Federation of Accountants and Auditors*. www.efaa.com
- MARIN HERNÁNDEZ, S. (2019): "Estado de Información No Financiera (EINF) una perspectiva de su elaboración y valor añadido". *Revista News REA* Consejo General de Economistas. Junio, nº 35, Páginas 4 – 6. Depósito legal M-32789-2013
- ORTIZ MARTINEZ, E.; MARIN-HERNANDEZ, S. Y SANCHEZ AZNAR, L.A (2020): "¿Es la información integrada el futuro de la relevación de información empresarial?. Un análisis a partir de los informes integrados según el marco del IIRC. *Revista de Contabilidad y Tributación CEF*, nº 442, pp.137-162 ISSN: 1138-9540.
- ORTIZ, E., MARÍN, S. Y SÁNCHEZ, L.A. (2020): "Información integrada según IIRC de 2011 a 2015". *RAE- Revista de Administracao de Empresas (Journal of Business and Management)*, Vol. 60, nº3. ISSN 0034-7590.
- Preparación de un informe integrado: Una guía de inicio
- Presentación de informes integrados: un breve vídeo
- Stratton Craig en "What is integrated reporting and how can it help small businesses? (2016).
- www.efaa.org

Aún está reciente en España la obligatoriedad de elaborar, publicar y verificar información no financiera requerida a grandes empresas a partir del 1 de enero de 2018, consecuencia de la transposición de la Directiva europea de 2014 al respecto, que se concretó en nuestra Ley 11/2018 sobre información no financiera. A ello se ha sumado el hecho de que, a finales de 2019, la Unión Europea lanzó su estrategia verde -Green Deal- en la que se incluía como punto clave la reforma de esta Directiva europea, sobre la que ya se han detectado márgenes de mejora. Incluso la Comisión Europea (CE) está pensando en normas europeas de revelación de información no financiera -NFRS, Non Financial Reporting Standards-, y ha encargado a su organismo asesor oficial, el European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) un informe con recomendaciones sobre los pasos a adoptar en este sentido.

.....

The obligation to prepare, publish and verify non-financial information required of large companies as of January 1, 2018, as a result of the transposition of the 2014 European Directive on this subject, which was implemented in our Law 11/2018 on non-financial information, is still recent in Spain. Added to this is the fact that, at the end of 2019, the European Union launched its green strategy - Green Deal - which included as a key point the reform of this European Directive, on which topics for improvement have already been identified. Even the European Commission (EC) is thinking of European non-financial reporting standards (NFRS) and has commissioned its official advisory body, the European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG), with recommendations on the steps to be taken in this sense.

La reforma de la regulación sobre información no financiera en Europa

Esther Ortiz-Martínez

Miembro del grupo de expertos de contabilidad de la EFAA for SMEs por el Consejo General de Economistas de España (CGE) y del Consejo Directivo de Economistas Contables- EC-CGE.

Actualmente es miembro del Project Task Force- Non Financial Reporting Standards (PTF-NFRS) del European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG).

Aún está reciente en España la obligatoriedad de elaborar, publicar y verificar información no financiera requerida a grandes empresas a partir del 1 de enero de 2018, consecuencia de la transposición de la Directiva europea de 2014 al respecto, que se concretó en nuestra Ley 11/2018 sobre información no financiera. A ello se ha sumado el hecho de que, a finales de 2019, la Unión Europea lanzó su estrategia verde -Green Deal- en la que se incluía como punto clave la reforma de esta Directiva europea, sobre la que ya se han detectado márgenes de mejora. Incluso la Comisión Europea (CE) está pensando en normas europeas de revelación de información no financiera -NFRS, Non Financial Reporting Standards-, y ha encargado a su organismo asesor oficial, el European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) un informe con recomendaciones sobre los pasos a adoptar en este sentido.

El EFRAG, para dar forma a este mandato de la CE, ha creado ad-hoc un grupo técnico cualificado, el PTF-NFRS -Project Task Force- Non Financial Reporting Standards- con expertos europeos representando a diversas organizaciones y estamentos (<https://www.efrag.org/News/Project-434/Appointed--Members-and-Chair-of-the-European-Lab-Project-Task-Force-on-preparatory-work-for-the-elaboration-of-possible-EU-non-financial-reporting-standards>). En este debate sobre el futuro de la regulación europea de información no financiera estamos presentes, dando voz a los intereses de los profesionales que apoyan y prestan sus servicios a las pymes españolas y europeas, que no debemos olvidar, son también la columna vertebral del tejido productivo europeo, no sólo en España.

El ámbito de la revelación de información no financiera y su verificación, aún cuando no ha sido obligatorio para grandes empresas hasta hace poco, es una parcela de actividad de futuro, y que está en un momento de cambios profundos, pues así lo exigen los mercados, y es necesaria la transparencia para un buen reporting e informar acerca de todos aquellos aspectos que pueden influir en la sostenibilidad y al contrario, de qué manera las medidas tomadas para pre-

servarla pueden tener efectos en la actividad de la empresa (lo que estaría incluido en el concepto de “doble materialidad”).

Las grandes empresas cuentan con un gran recorrido en cuanto a la revelación y verificación de este tipo de información, pues llevan muchos años elaborando sus informes de sostenibilidad o de responsabilidad social corporativa de forma voluntaria y separada a las cuentas anuales, al haberse convertido en una tendencia generalizada que da respuesta a las necesidades informativas de sus grupos de interés o *stakeholders*. Esta evolución desde la voluntariedad ha llevado a la falta de homogeneidad en la información no financiera emitida, a la falta de comparabilidad y a la diversidad de cuerpos normativos y marcos de referencia existentes internacionalmente. Si bien existen ciertas tendencias generalizadas hacia la adopción de las normas emitidas por el organismo internacional privado *Global Reporting Initiative (GRI)*, no es incompatible, sino complementario, el adoptar otras iniciativas mundiales, como los principios de *Global Compact* de la ONU, más generales. Por todo ello, el camino emprendido hacia la regulación de la información no financiera busca conseguir su comparabilidad y asegurar ciertos indicadores mínimos al respecto de determinadas áreas de información que puedan ser calculados de forma homogénea, fiable y verificable.

Si bien hasta ahora las pymes no se han visto afectadas directamente por la regulación existente en Europa al respecto, sí que han tenido que informar acerca de estos aspectos de forma indirecta, pues se les requería por las empresas grandes incluidas en el ámbito de aplicación de la Directiva al estar en su cadena de valor, o era necesaria para poder tener mejor acceso a fuentes de financiación, efectos indirectos que se recogen con el término anglosajón *trickle down*. En términos generales las pymes no cuentan con los recursos suficientes, tanto financieros como en términos de recursos humanos para elaborar información no financiera, y tampoco tienen los in-

centivos para que la función coste-beneficio al respecto pueda ser positiva, de manera que se debe tener siempre en cuenta la proporcionalidad en la regulación que se está gestando, para dar respuesta a estas especificidades. El debate actual plantea si ampliar el ámbito de aplicación de la Directiva a las pymes, si a todas o a determinadas pymes, por ejemplo, pymes cotizadas, pymes que operan en sectores de alto riesgo de impacto ambiental; si se debería crear un régimen simplificado específico para pymes, sobre qué áreas, sobre qué aspectos; o si no se incluyera a las pymes en el ámbito de la Directiva si sería conveniente normalizar un régimen simplificado voluntario para ellas frente a la libre voluntariedad; o incluso dejar de usar la figura jurídica de la Directiva europea para pasar a utilizar Reglamentos, que son directamente aplicables en cada Estado Miembro y a priori parece que pueden ser una mejor solución para conseguir cierta uniformidad en Europa.

Los trabajos del PTF-NFRS avanzan a buen ritmo con la fecha para la emisión del informe final de 31 de enero de 2021, a la que se le ha añadido una prórroga adicional hasta mediados de febrero, habiendo sido ya publicado el informe inicial de evaluación de la situación y celebrado jornadas informativas con los diferentes grupos de interés en varias sedes europeas, como la realizada en España el pasado 13 de enero de 2021 con más de 1.300 asistentes. Mientras tanto la Comisión sigue pensando en los próximos pasos a dar. Sea cuál sea el resultado final de todo este proceso, lo que sí es cierto, es que los profesionales de la contabilidad y de la auditoría debemos estar preparados, ya que la información no financiera ha llegado para quedarse y para convertirse en una apuesta de futuro. Bien de manera directa, bien indirecta, todos aquellos que estamos vinculados a las pymes vamos a tener que prestar nuestros servicios en esta área de revelación de información que, junto con la financiera, se va a convertir en un todo inseparable e indispensable.

BIBLIOGRAFÍA

- Directiva 2014/95/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 22 de octubre de 2014 por la que se modifica la Directiva 2013/34/UE en lo que respecta a la divulgación de información no financiera e información sobre diversidad por parte de determinadas grandes empresas y determinados grupos.
- Ley 11/2018, de 28 de diciembre, por la que se modifica el Código de Comercio, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, y la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas, en materia de información no financiera y diversidad.

Aunque en principio puede pareceros que las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) son algo lejano y, por lo tanto, ajeno a la actividad contable habitual de la mayoría de las pequeñas y medianas empresas y de los profesionales de la contabilidad, la realidad es que tienen un efecto importante sobre la forma en que la normativa contable se adopta y aplica en los países de la Unión Europea.

.....

Although in principle it may seem to us that the International Financial Reporting Standards (IFRS) are somewhat distant and therefore oblivious to the usual accounting activity of most small and medium-sized enterprises and accounting practitioners/professionals, the reality is that they have an important effect on how accounting regulations are adopted and applied in European Union countries.

El efecto de las NIIF sobre la contabilidad de las PYMES

Jose M^a Hinojal

Miembro del grupo de expertos de auditoría de la EFAA for SMEs por el Consejo General de Economistas de España (CGE).

EL EFECTO DE LAS NIIF SOBRE LA CONTABILIDAD DE LAS PYMES

Aunque en principio puede pareceros que las Normas Internacionales de Información Financiera son algo lejano y, por lo tanto, ajeno a la actividad contable habitual de la mayoría de las pequeñas y medianas empresas y de los profesionales de la contabilidad, la realidad es que tienen un efecto importante sobre la forma en que la normativa contable se adopta y aplica en los países de la Unión Europea.

Hace relativamente poco tiempo, el organismo que emite las NIIF, el IASB (*International Accounting Standards Board*), pasó a pertenecer a la *IFRS Foundation* (Fundación NIIF) creada con el objetivo de establecer un conjunto de normas contables de alta calidad, comprensibles y globalmente aceptadas, así como promover y facilitar su adopción.

Las NIIF están estructuradas por áreas y en cada una de ellas, existen diferentes posibilidades para la aplicación de las políticas contables dependiendo de las características de los elementos patrimoniales y los objetivos de la dirección de la sociedad. Un ejemplo de esta situación es el que tienen los instrumentos financieros de deuda los cuales pueden valorarse por su valor razonable o por su coste amortizado, dependiendo de si determinado activo financiero se considera parte de una cartera de valores o un activo que se va a mantener hasta su vencimiento.

Las NIIF están diseñadas para aquellas entidades que emiten valores cotizados en los mercados financieros y, por tanto, para poder aplicar convenientemente las NIIF, los departamentos de administración de las empresas necesitan disponer de unos sistemas de información financiera altamente sofisticados, tanto en medios humanos como materiales, debido a la complejidad de las políticas contables y por los requerimientos que tiene la emisión de estados financieros conforme a las mismas.

Así es en la Unión Europea, donde los grupos cuyos valores cotizan deben formular obligatoriamente sus cuentas anuales consolidadas bajo las Normas Internacionales de Información Financiera, que también son obligatorias o aceptadas en la mayor parte de los mercados financieros del mundo.

Para las entidades de pequeño y mediano tamaño, el disponer de este tipo recursos resulta caro y difícil de conseguir, por lo que el

IASB ha emitido la NIIF para PYME que fue revisada en 2015 y que en la actualidad está de nuevo en proceso de revisión. Esta NIIF tiene como objeto regular la preparación de estados financieros con propósito general por parte de aquellas entidades que no emiten valores cotizados en mercados financieros y que por lo tanto no necesitan aplicar las NIIF. La NIIF para PYME se organiza por temas y, en general, las políticas contables están alineadas con las establecidas en las NIIF, con enfoques simplificados y menores requerimientos de información.

Las NIIF no son de aplicación obligatoria en España para las sociedades individuales, pero, tras la modificación del marco de la información financiera de los grupos cotizados y con objeto de evitar en lo posible distorsiones en los marcos contables aplicables a los diferentes tipos de entidades, se llevó a cabo la actualización de la normativa contable, lo que cristalizó en la aprobación del Plan General de Contabilidad de 2007 y subsiguientemente las adaptaciones sectoriales, todo lo cual ha seguido evolucionando para acomodarse a los cambios que se han ido produciendo en las NIIF.

Así pues, vemos que el proceso de generación de la normativa contable se inicia habitualmente por el IASB y que, tras el correspondiente trabajo de preparación y consultas, emite las nuevas Normas Internacionales de Información Financiera que se aplican directamente a las entidades cotizadas europeas tras su convalidación por el EFRAG.

En este proceso de preparación de la normativa contable, el IASB cuenta con todas las partes interesadas, desde inversores y reguladores públicos hasta los profesionales encargados de la preparación de la información financiera y los auditores.

Una vez que las nuevas NIIF entran en vigor para las entidades cotizadas, como pasó con la reforma contable de 2007 en España (y que afectó en la práctica a la mayor parte de los países de la Unión Europea), son analizadas por los reguladores (en España el ICAC) y a continuación, la normativa nacional se adapta para conservar la alineación con las NIIF y evitar en lo posible distorsiones entre los marcos contables de las distintas entidades. Este efecto es conocido como *"trickle down"* y puede traducirse como infiltración, de forma que en el tiempo los criterios y requerimientos contables internacionales acaban afectando a las entidades de cualquier tamaño y sector.

La principal implicación de este proceso para las organizaciones profesionales nacionales, como el Consejo General de Economistas a través de EC, es que en la actualidad no es suficiente con atender a la normativa contable nacional, ya que ésta viene derivada de las Directivas y Reglamentos de la Unión Europea, que a su vez ha sido basada sobre las NIIF y, por lo tanto, la estrategia debe pasar por estar implicados desde el principio en el proceso de creación y modificación de la normativa contable, tanto participando directamente en los trabajos y atendiendo las consultas de la Fundación NIIF, como en colaboración con otras organizaciones profesionales de distintos países de forma que se mejore la capacidad de influencia y sobre todo, tener un conocimiento temprano de las futuras circunstancias que afectarán a la contabilidad de las empresas, poniendo el foco en las PYME, que como en todos los países constituyen mayoritariamente el tejido productivo y del empleo.

Como corolario, puede afirmarse que el proceso actual de revisión de la NIIF para PYME, a largo plazo afectará a la normativa contable y como consecuencia, al trabajo de los profesionales de la contabilidad y a la mayoría de las empresas.

Every generation has a defining moment. There is little doubt that 2020 was a year when the world experienced a crisis like no other. The COVID-19 pandemic swept across the world, shifting most economic, political and social landscapes.

How any organization responded and performed, was dependent on many factors. One key factor was the strength of the organization's general resilience. Another factor was the industry it operated within.

The article, *The Accountancy Profession in the New Normal*, was produced by the Confederation of Asian and Pacific Accountants (CAPA) © January 2021 for first publication in the IFAC Knowledge Gateway. It has been republished here with the permission of CAPA. An electronic format of the article can be found on the CAPA website: [<http://The%20Accountancy%20Profession%20in%20the%20New%20Normal%20-%20CAPA>]The Accountancy Profession in the New Normal : CAPA / www.capa.com.my

The Accountancy Profession in the New Normal

Brian Blood

Chief Executive and Elaine Hong, Executive Director-Stakeholders and Strategy of the Confederation of Asian and Pacific Accountants (CAPA)

At the end of April 2020, as governmental responses to the pandemic were introduced in most jurisdictions, CAPA undertook a survey of its members in or with an interest in the Asia Pacific region to:

- Firstly, understand the magnitude of the challenges faced, both in the immediate period and near future;
- Secondly, examine these challenges, its impacts and organizational responses; and
- Finally, identify trends, learnings and opportunities - thus facilitating the sharing of insights and experiences among its members and the wider profession.

In brief, the responses to the survey –summarized in the report “*COVID-19 impacts - Challenges facing the profession and PAOs*”, – supported by continued engagement with CAPA members and stakeholders, as well as the monitoring of trends and researches, indicated the focus in the short term was on people, in particular the safety of professional accountancy organization (PAO) employees and how to assist the members of the PAO. This was quickly followed by making any necessary operational changes and carefully managing finances. The focus for the longer term was ensuring organizational sustainability and remaining relevant to the market, which required consideration of what the ‘future accountant’ would look like.

Some six months later, to ascertain further insights, including the views of CAPA members for 2021 and beyond, CAPA undertook a live polling session at a Member Forum organized in December 2020. The session captured the responses of 47 of the attendees expressing views relating to 25 member organizations. This represented close to 80% of CAPA members.

The responses pointed towards the following:

1. A positive outlook for the profession and PAOs

There was a solid sense of optimism across the CAPA membership compared to a year ago, i.e., pre-COVID-19, and this applied almost equally to the profession in a broad sense, and to the PAOs as membership organizations. Only about 10% of respondents expressed any level of pessimism, whilst 50% viewed the outlook ‘a little more optimistically’. The remainder was generally split between being ‘much more optimistic’ and feeling ‘about the same’. The sense was that this was more than just ‘cautious optimism’ – it appeared to reflect the accelerated changes taking place and the opportunities being

seized. The positive outlook was supported when looking at some short-term key performance indicators and also taking a longer-term view of a PAO's financial sustainability.

2. In the short term, expected key performance indicators varied across jurisdictions – though generally remain strong

Student registrations – half of those polled were expecting an increase, generally between 1-5%, in annual student registrations for qualification programs, with a further 20% expecting the position to remain unchanged. This bodes well for the medium-term outlook.

New member growth rates – 34% forecast an increase, 40% to remain the same, and 26% to reduce. On balance, this suggests a positive outlook for PAOs that have had to be innovative in retaining students and staging examinations. However, some PAOs clearly feel they are facing some challenges.

Existing member retention rates – the majority, 56% expected no change, with the remainder split evenly between expected increases and reductions. Again, this is a positive picture, whilst acknowledging some PAOs sense a risk of losing some members, perhaps as a fallout from the economic consequences of the pandemic.

3. The financial sustainability of most PAOs in the medium to long term is unaffected

As an indicator of the resilience of the profession and PAOs, more than 50% of the PAOs are expecting their longer-term financial stability to remain the same, with the balance split fairly evenly between those expecting improvements or deterioration. The positive outlook in student registrations and member retention rates discussed earlier will be a factor. Some PAOs have witnessed a noticeable uptake in professional development programs with amazing attendances at virtual conferences. Accessibility and more offerings due to the online nature of such programs appear to be factors in this uptrend. In addition, significant focus has been applied on containing and reducing operational costs. Many of these developments are expected to continue.

The 25% of PAOs forecasting a deterioration in financial sustainability must not be overlooked. The reasons for this need to be understood, and perhaps lessons learnt, ideas shared and assistance provided, such that the profession can continue to thrive in all jurisdictions.

4. Continued digital transformation

Looking 3 years ahead, it is expected online delivery models for staging examinations and continuing professional development (CPD) will feature prominently. In particular, CPD is expected to be offered always with an online option, though rarely by only online means. In contrast, 23% of respondees forecast only an online offering for examinations, and 16% mainly or only in-person. The latter may reflect the nature of the PAOs and countries involved, or current challenges, including the ability to manage the risks surrounding online examinations such as ensuring proper invigilation in remote settings.

5. Impact of Artificial Intelligence (AI) is of most interest and concern

In response to a selection of statements of interest and concerns, the majority opined that AI will greatly impact the profession. Anecdotal comments included a belief among parents and students that AI will replace the need for accountants. The onset of AI was seen as both a challenge and an opportunity, noting the need for shifts in mindset, including repositioning accountants to be more advisory with the potential for new business lines or services to emerge.

6. The need to change the nature of annual reporting, and the attractiveness of the accountancy profession, are also of interest and concern

The area of greatest 'interest' after AI was expressed as: **the nature of annual reporting needs to fundamentally change**. Curiously, this did not translate into being a 'concern'. Perhaps this reflected a sense that the profession can and is dealing with it. The call for the emergence of a possible Sustainability Standards Board, and the announcement of the intention to merge by the International Integrated Reporting Council (IIRC) and the Sustainability Accounting Standards Board (SASB) are recent cases in point.

In contrast, the **lack of attractiveness of the accountancy profession to students** was not viewed as being of significant current interest, but was seen as the highest area of longer-term concern after AI. An attendee at the forum indicated that this is an area of priority in their PAO's strategy in 2021. Perhaps the profession as a whole will need to consider giving this area a much higher level of attention.

The COVID-19 crisis is far from over, although the emergence of vaccines has given some hope and possibly some light at the end of the tunnel. How far the tunnel goes or whether there is an oncoming train, remains to be seen.

However, the learnings from CAPA's milestone surveys thus far have provided a strong indication that its member PAOs and the profession is responding and rebounding well. General resilience appears to be the order of the day, with PAOs on track to build back better, and ready to adapt, flex and respond to the future, in the new normal.

CÁTEDRA PUBLICACIONES CIENTÍFICO Y/O TÉCNICAS EC-CGE

CONSEJO DIRECTIVO · EC ECONOMISTAS CONTABLES DEL CONSEJO GENERAL DE ECONOMISTAS

PRESIDENTE	Francisco José Gracia Herreiz
VICEPRESIDENTES	Francisco Javier Martínez García Gustavo Bosquet Rodríguez
DIRECTOR EJECUTIVO	Marcos Antón Renart
VOCALES	Gregorio Labatut Serer Esther Ortiz Martínez Jesús Fernando Santos Peñalver Xavier Subirats Alcoverro José Canalejas Couceiro Marta Pérez González Pilar Ramírez Mancebon Cristina Rubio Gómez Juan Serrano Torres José Vidal Martínez

INVESTIGADORES CÁTEDRA PUBLICACIONES CIENTÍFICO Y/O TÉCNICAS EC-CGE

Salvador Marín Hernández (Director)
Francisco José Gracia Herreiz
Francisco Javier Martínez García
Marcos Antón Renart
Mercedes Bernabé Pérez
Ana Fernández Laviada
Ester Gras Gil
Gregorio Labatut Serer
Javier Montoya del Corte

Rocío Moreno Enguix
Esther Ortiz Martínez
Mercedes Palacios Manzano
Jose Manuel Santos Jaen
José Serrano Madrid
Francisco Somohano Rodriguez
Justo José Vela Rodenas
Ernesto García (Apoyo técnico)
Jorge Capeáns Vales (Apoyo técnico)



economistas
Consejo General

EC **economistas contables**

Nicasio Gallego, 8 · 28010 Madrid
Tel: 91 432 26 70 · Fax: 91 575 38 38
www.ec.economistas.es

EDITA: EC Economistas Contables-CGE

ISSN de "Observatorio Contable": 2530-0105

No está permitida la reproducción total o parcial de esta revista, ni su almacenamiento o transmisión por ningún medio (electrónico, mecánico, grabación o fotocopia, etc.) sin permiso previo del editor.

OBSERVATORIO CONTABLE Y EC-CGE, no se identifican necesariamente con las opiniones expuestas por los autores de artículos o trabajos firmados. El contenido y opiniones expuestas en los trabajos firmados es responsabilidad única y exclusiva de sus autores.