



**SUPERINTENDENCIA
DE SOCIEDADES**
Más empresa, más empleo

GUÍA DE ORIENTACIÓN CONTABLE:

ALGUNAS CONSIDERACIONES EN EL MARCO DE LA EMERGENCIA ECONÓMICA GENERADA POR EL COVID-19

Pretende servir como referente a los supervisados al momento de considerar diferentes juicios profesionales en relación con algunos hechos económicos, propiciados por la coyuntura económica actual, que afectarán la información financiera del presente y futuros ejercicios

Delegatura de Asuntos
Económicos y Contables

Grupo de Regulación e
Investigación Contable

Bogotá D.C.
Junio 2020

Tabla de Contenido

PRESENTACIÓN	3
1. Hechos ocurridos después del período sobre el que se informa	5
2. Hipótesis de negocio en marcha.....	7
3. Inversiones medidas al método de participación patrimonial.....	11
4. Inventarios	15
4.1 Prudencia en la estimación del valor neto realizable	15
4.2 Determinación de posible deterioro en los inventarios.....	15
4.3 Imposibilidad de capitalizar algunos costos asociados al inventario	17
5. Propiedad, planta y equipo	19
5.1 Identificación de indicios de deterioro de valor de los activos	20
5.2 Cálculo del importe recuperable.....	21
5.3 La depreciación de propiedad, planta y equipo.....	22
6. Instrumentos financieros.....	23
6.1. Cuentas comerciales por cobrar	24
6.1.1. Pérdida crediticia esperada de las cuentas comerciales por cobrar	25

6.1.2. Deterioro de las cuentas comerciales por cobrar NIIF para las Pymes	32
6.2 Inversiones medidas al valor razonable	34
6.3. Pasivos	36
6.3.1. Obligaciones financieras bajo NIIF plenas	36
6.3.2. Obligaciones financieras bajo NIIF pymes	37
7. Otros pasivos	38
7.1. Garantías y deudas solidarias	38
7.2. Provisiones por planes de fidelización	39
7.3. Provisiones por contratos onerosos	39
7.4. Beneficios a empleados	40
7.5. Impuestos a las ganancias	41

PRESENTACIÓN

La información financiera cumple sus objetivos cuando sirve a los diferentes usuarios en la toma de decisiones, hace parte de la interrelación que existe entre la empresa y los inversionistas, los bancos, los proveedores, los clientes, las entidades gubernamentales y la sociedad en general. En el momento actual, cuando el mundo vive una crisis sin precedente como consecuencia del COVID-19, esas decisiones se ven influidas por la expectativa e incertidumbre de los acontecimientos futuros, por esto es fundamental que dicha información se ajuste a la realidad económica, financiera y contable con el fin de que sea útil en la toma de decisiones.

Bajo el marco anterior, para considerar útil la información financiera debe representar de manera fiel la esencia de los hechos económicos que la afectan. En este sentido, el Marco Conceptual de las Normas Internacionales de Información Financiera señala qué: *“En gran medida, los informes financieros se basan en estimaciones, juicios y modelos en lugar de representaciones exactas.”*¹

Por su parte, la NIC 8 al referirse a los cambios que pueden producirse en las estimaciones contables indica qué: *“Como resultado de las incertidumbres inherentes al mundo de los negocios, muchas partidas de los estados financieros no pueden ser medidas con precisión, sino sólo estimadas. El proceso de estimación implica la utilización de juicios basados en la información fiable disponible más reciente.”*²

Bajo el contexto anterior, debe considerarse que el COVID-19, si bien ha implicado para las sociedades un escenario complejo y de carácter extraordinario el mismo está llamado a tener un efecto transitorio y temporal, que implica analizar la

¹ Párrafo 1.11 Objetivos de la información financiera con propósito general Marco Conceptual.

² Párrafo 32 NIC 8 Políticas contables, Cambios en las estimaciones contables y errores.

situación y realidad de cada empresa de manera particular teniendo en cuenta su sector, sus relaciones económicas y jurídicas y demás factores materiales de su propia realidad. De esta manera, ante las condiciones de incertidumbre que genera el efecto del COVID-19, las estimaciones del valor de activos y pasivos deben efectuarse de manera neutral, apoyadas en la prudencia, que se basa en el ejercicio de la cautela al hacer juicios bajo condiciones de incertidumbre.³ Lo anterior, permite evitar la sobre estimación de activos e ingresos y la subestimación de pasivos y gastos.⁴

Por lo antes anotado y desde una perspectiva de supervisión constructiva, el presente documento pretende brindar pautas a las entidades supervisadas en algunos aspectos que se consideran relevantes al momento de tomar decisiones, las cuales deben estar soportadas en un buen juicio profesional y en el reconocimiento de hechos económicos sobre la base de la mejor estimación posible debidamente soportada, toda vez que los mismos afectarán la información financiera al cierre del ejercicio en 31 de diciembre de 2019, el ejercicio de 2020 y los ejercicios siguientes, en la medida que prevalezcan las condiciones económicas propiciadas por el COVID-19.

Finalmente, se precisa que el carácter de la presente Guía es estrictamente pedagógico y no tiene por objeto contemplar ni resolver todas y cada una de las situaciones que se pueden presentar alrededor de los diferentes hechos económicos que ella refiere.⁵ Les corresponde a las sociedades, sus administradores, contadores y revisores fiscales definir las orientaciones y tomar

³ Párrafo 2.16 Características cualitativas de la información financiera útil, párrafo 2.16, Marco Conceptual.

⁴ Fundación IFRS en documento que se refiere la contabilización de las pérdidas crediticias esperadas aplicando NIIF 9 a la luz de la incertidumbre actual resultante de la pandemia Covid-19 (27 de marzo de 2020) señala que: "Se requiere que las entidades desarrollen estimaciones basadas en la mejor información disponible sobre eventos pasados, condiciones actuales y pronósticos de condiciones económicas. Al evaluar las condiciones de pronóstico, se deben considerar tanto los efectos de Covid-19 como las importantes medidas de apoyo del gobierno que se están llevando a cabo."

Por su parte, el Banco Central Europeo, en la presentación de la Guía sobre el uso de provisiones para estimar las pérdidas crediticias esperadas durante la pandemia de COVID-19, 1 de abril de 2020, recomienda que se debe: "i) optar por las medidas transitorias de la NIIF 9 previstas en el RRC, si no lo habían hecho hasta entonces; y ii) evitar supuestos excesivamente procíclicos en sus modelos NIIF 9 para determinar sus provisiones."

⁵ La presente Guía se encuentra actualizada al mes de junio de 2020 tomando como referencia la normatividad legal vigente y la doctrina que se ha considerado pertinente en la materia.

las decisiones correspondientes bajo la normatividad aplicable, soportadas en el buen juicio profesional, y apoyadas en la prudencia.

1. Hechos ocurridos después del período sobre el que se informa

La NIC 10 y sección 32 de NIIF para Pymes, señalan que los hechos ocurridos después del periodo sobre el que se informa son todos aquellos eventos, **ya sean favorables o desfavorables**, que se han producido entre el final del período sobre el que se informa y la fecha de autorización de los estados financieros para su publicación.

A su vez, las referidas disposiciones establecen que estos hechos pueden generar ajustes en los importes que se presentarán al cierre del período sobre el que se informa o puede que sólo sea necesario efectuar una amplia y suficiente revelación de éstos en notas a los estados financieros. No sobra mencionar que en aquellos casos que originan la revelación en notas, deben corresponder con hechos económicos importantes que se consideran materiales y de impacto en las decisiones que pudieran tomar los usuarios de la información.

Al momento de efectuar el cierre de los estados financieros correspondiente al 31 de diciembre de 2019, es necesario dar estricto cumplimiento a estos postulados para determinar, con un adecuado juicio profesional, cuáles hechos serán susceptibles de ajuste y cuáles de revelación en notas, considerando que para ello es fundamental tener en cuenta la fecha en que para cada entidad se entienden autorizados los estados financieros para su publicación. Normalmente, se entiende que la fecha de autorización para publicación se determina una vez se tienen estados financieros debidamente certificados y los mismos se habilitan para ejercer el derecho de inspección por los asociados mediante la convocatoria a la

asamblea ordinaria o para remitir a la entidad de supervisión, como es el caso de la Superintendencia de Sociedades.

Las normas antes referidas hacen imperativa la determinación y revelación de la fecha de autorización, así como la identificación de quiénes conceden esa autorización, que en cada caso puede corresponder a una o varias personas o a uno de los más altos órganos de administración autorizado para ello,



toda vez que tanto para la entidad como para los usuarios de la información es importante conocer en qué momento los estados financieros han sido autorizados para su publicación, como indicativo que los estados financieros no incluyen evento alguno que haya ocurrido después de esta fecha.

Para aquellas sociedades que hayan determinado el impacto y materialidad de los hechos generados por la situación actual del COVID-19, antes de la fecha de autorización de los estados financieros para publicación, lo más probable es que hayan sido objeto de revelación en notas al cierre de 2019 y afecten el ejercicio de 2020.

Ahora bien, si el impacto y materialidad sólo pudo determinarse después de la fecha de autorización de los estados financieros, no es posible el ajuste de los estados financieros de 2019.

Si posteriormente a la fecha de autorización, los estados financieros no fueron objeto de ajustes o de una revelación adicional por efecto de los hechos posteriores surgidos entre la fecha de cierre y la fecha de autorización, esta

información financiera deberá ser objeto de corrección mediante el procedimiento de reexpresión de estados financieros.⁶

Ahora bien, el máximo órgano social podría no aprobar dichos estados financieros por considerar que existen incorrecciones materiales que llevan a que no se esté presentando la realidad económica y financiera de la entidad y de esta manera ordenar la rectificación de los mismos.⁷ En este sentido, sería viable que la Asamblea determine que la mayoría de los hechos generados por la situación actual del COVID-19, sean objeto de revelación en notas al cierre de 2019, dejando constancia de los argumentos que la llevaron a tomar tal decisión.

2. Hipótesis de negocio en marcha

De acuerdo con las NIIF es responsabilidad de la gerencia evaluar la continuidad de la empresa como negocio en marcha, a menos que se tenga la intención de liquidarla o de cesar sus operaciones.

Al evaluar este principio fundamental, la gerencia deberá considerar los hechos actuales y proyectarse en el futuro de la empresa al menos 12 meses, pero sin limitarse a este tiempo, a partir del cierre del ejercicio.

Ciertos sectores de la economía nacional se han visto seriamente afectados con las condiciones actuales, presentando incertidumbre en relación con su operación, lo cual puede generar dudas sobre la capacidad de la entidad de seguir funcionando normalmente.

⁶ Numeral 4 GUÍA PRÁCTICA DE TRANSMISIÓN Y RETRANSMISIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS, Informe 01, emitida por la Superintendencia de Sociedades

⁷ Numeral 3.8.2 GUÍA PRÁCTICA DE TRANSMISIÓN Y REEXPRESIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS, INFORME 01, emitida por la Superintendencia de Sociedades

No obstante, y antes de llegar a cualquier conclusión, la gerencia tiene que evaluar factores financieros, operativos y legales que puedan generar dudas significativas del negocio en marcha, dentro de los cuales se pueden incluir los siguientes, sin que se entienda que esta es una lista taxativa:

- Flujos de efectivo negativos para cumplir compromisos financieros, laborales, operativos, contractuales próximos a vencer;
- Dificultad para acceder a préstamos bancarios en el corto plazo;
- Renegociación o reestructuración de créditos;
- Incumplimiento de pago a los acreedores;
- Imposibilidad de acordar plazos para el pago de acreencias;
- Escasez de suministros esenciales para la operación;
- Pérdida de clientes claves; y
- Desabastecimiento en la cadena de producción, entre otros.

El efecto significativo de estos hechos podría verse mitigado, según el caso concreto de cada empresa, con algunas de las disposiciones emitidas por el gobierno nacional en el marco del Estado de Emergencia Económica, Social y Ecológica, que ofrecen, entre otros: Ampliación en los plazos para la declaración y pago de tributos nacionales, en los gravámenes del sector de turismo y cultura, en el pago de parafiscales, garantías otorgadas por el gobierno nacional para el apoyo en créditos a las pequeñas y medianas empresas, periodos de gracia y aumento de los plazos para los créditos de personas naturales y jurídicas que pertenezcan a los sectores económicos más afectados por el COVID-19.

La normatividad local contable para entidades en liquidación, incorporada mediante el Decreto 2101 de 2016, nos indica que, como resultado de la evaluación antes descrita, puede considerarse que las entidades se encuentran ubicadas en alguno de los siguientes escenarios:

- a. No existen incertidumbres importantes relacionadas con eventos o condiciones que puedan generar dudas significativas acerca de la capacidad de la entidad para continuar como un negocio en marcha.
- b. No existen incertidumbres importantes relacionadas con eventos o condiciones que puedan generar dudas significativas acerca de la capacidad de la entidad para continuar como un negocio en marcha, pero la administración ha tomado la decisión de liquidar la entidad y el valor de sus activos o pasivos se ha afectado significativamente.
- c. Existen incertidumbres importantes relacionadas con eventos y condiciones que pueden generar dudas significativas acerca de la capacidad de la entidad para continuar como un negocio en marcha, pero la hipótesis de negocio en marcha continúa siendo apropiada.
- d. La hipótesis de negocio en marcha no es apropiada debido a que la entidad no tiene alternativas reales diferentes a las de terminar sus operaciones o liquidarse. Es en este escenario, cuando deberá aplicar lo establecido en esta norma.

Sí después de realizada la evaluación por parte de la gerencia se concluyera que la sociedad no puede continuar como negocio en marcha, deberá preparar sus estados financieros sobre una base diferente, en cuyo caso debe efectuarse una amplia revelación de dicha base y las razones por las cuales la sociedad no se considera como un negocio en marcha.

En este caso no debe perderse de vista que la normatividad contempla la reactivación de la empresa cumpliendo las condiciones previstas en la normatividad para tal efecto, mecanismo que busca el reinicio de la actividad económica de la sociedad y el desarrollo del objeto social por el cual fue creada.

Por lo antes anotado, es de gran relevancia que la evaluación de los indicadores y sus implicaciones se haga de manera conjunta y ajustada a la realidad, conforme no sería necesario que las empresas, por el solo hecho de la coyuntura económica actual, estén en un estado de inminente liquidación y sea procedente explorar mecanismos que permitan mantenerla en operación. En este sentido, un análisis ponderado por empresa y por industria deberá ser realizado.

Mecanismos que pueden encontrarse en un instrumento legal como los procesos de insolvencia, tal y como está dispuesto en la Ley 1116 de 2006 y en el Decreto con fuerza de ley 560 del 15 de abril de 2020, que facilita a los deudores en dificultades, a través de medidas permanentes y transitorias especiales, renegociar sus obligaciones con sus acreedores, con el fin de celebrar acuerdos de pago que les permitan continuar operando como empresa, preservar el empleo y atender el pago de sus créditos.

Igualmente se resalta que el Decreto Legislativo antes referido, y por un periodo de 24 meses, suspende la configuración de la causal de disolución por pérdidas prevista en el artículo 457 del Código de Comercio y del artículo 34 numeral séptimo de la Ley 1258 de 2008.

De la misma forma las empresas pueden acudir a varias alternativas para sobrellevar la coyuntura económica actual con el fin de mantener el negocio en marcha, siendo algunas de esas alternativas, sin limitación, las siguientes:

- Evaluar las actividades que pueden realizar utilizando otros mecanismos como la virtualidad;
- Analizar y medir los impactos por la reducción de las ventas o servicios;
- Evaluar el personal que pueden mantener bajo la opción de teletrabajo;

- Gestionar su relación con los empleados, abrir canales de comunicación con ellos, mantener el contacto y hacerles saber la importancia de seguir las medidas de protección y que una vez se normalice la crisis contará con ellos;
- Mantener la comunicación con los acreedores y plantear mecanismos para mitigar el impacto en caso de incumplimiento en los contratos;
- Reinventar procesos, e incluso los negocios, evaluando el posible uso de la propiedad, planta y equipo para producir elementos esenciales de protección necesarios para afrontar el brote del virus COVID-19, con el fin de mantener la planta productiva;
- Evaluar la posibilidad de prestar servicios en las actividades autorizadas por el gobierno para operar; y
- Mantener los clientes, evaluando la posibilidad de ofrecer productos a domicilio y asesorar o prestar servicios virtuales, lo que generará recordación de la marca, entre otros.

3. Inversiones medidas al método de participación patrimonial

Los marcos de referencia contable bajo NIIF exigen que en las inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos que se miden por el método de la participación, cuando exista evidencia objetiva de deterioro de la inversión, se compare el importe recuperable de la inversión (el mayor entre el valor en uso y el valor razonable, menos los costos de venta) y su importe en libros. En el caso de que este último fuere mayor que el importe recuperable, la diferencia se reconocerá como una pérdida en el resultado del periodo conforme a NIC 36 y la sección 27 de NIIF para las Pymes.⁸

⁸ Guía práctica de aplicación del método de la participación y preparación de estados financieros consolidados y combinados, emitida por la Superintendencia de Sociedades.

Ejercicio práctico 1: Cálculo de deterioro de inversiones medidas al método de la participación

El 1° de enero de 20X1, la Entidad A adquirió el 40% de las acciones ordinarias que conllevan derechos de voto en la asamblea general de accionistas de la Entidad B por un valor de 400.000 u.m.

La Entidad B sufrió una pérdida de 100.000 u.m. en el año finalizado el 31 de diciembre de 20X1 y no decretó dividendos. No hay un precio de cotización publicado para la Entidad B.

Concepto	Saldo inicial	Debe	Haber	Saldo final
Inversiones contabilizadas utilizando el MPP	400.000	-	55.000	345.000
Pérdida ejercicio asociada	-	40.000	-	40.000
Gasto por deterioro inversión asociada	-	15.000	-	15.000

Para el cálculo del valor razonable a 31 de diciembre de 20X1 la sociedad utilizó la valoración de flujos de efectivo y otros indicadores no observables de la jerarquía del nivel 3, el cual le arrojó un valor de 355.000 u.m.

El importe recuperable de la inversión de la Entidad A en la Entidad B es de 345.000 u.m. (cálculo: valor razonable de 355.000 u.m. menos costos estimados de venta de 10.000 u.m.).

La Entidad A debe reconocer su participación en las pérdidas de su asociada de 40.000 u.m. (es decir, 40% × pérdida de 100.000 u.m. sufrida por la Entidad B en el año finalizado el 31 de diciembre de 20X1).

Un deterioro del valor de su inversión en la asociada de 15.000 u.m. (cálculo: costo de 400.000 u.m. menos participación de 40.000 u.m. en las pérdidas de la

asociada = importe en libros de 360.000 u.m. antes del deterioro del valor. 360.000 u.m. menos importe recuperable de 345.000 u.m. = pérdida por deterioro de 15.000 u.m.), respectivamente.

Al 31 de diciembre de 20X1, la Entidad A informa su inversión en la Entidad B (asociada) a un valor de 345.000 u.m. (cálculo: costo de 400.000 u.m. menos participación de 40.000 u.m. en las pérdidas de la asociada menos pérdida por deterioro del valor acumulada de 15.000 u.m.).

La evidencia objetiva de que una inversión neta tiene deteriorado su valor incluye información observable que requiera la atención de la entidad con respecto a los siguientes indicios:

Fuentes externas de información:

- a. El valor de mercado de un activo ha disminuido significativamente más de lo que habría de esperar como consecuencia del paso del tiempo o de su uso normal.
- b. Han tenido lugar, o van a tener lugar en un futuro inmediato, cambios significativos con un efecto adverso sobre la entidad, referentes al entorno legal, económico, tecnológico o de mercado en los que ésta opera, o bien en el mercado al que está destinado el activo
- c. Las tasas de interés de mercado, u otras tasas de mercado de rendimiento de inversiones, se han incrementado y esos incrementos van probablemente a afectar significativamente a la tasa de descuento utilizada para calcular el valor en uso de un activo y disminuyen su valor razonable menos costos de venta.

- d. El importe en libros de los activos netos de la entidad es superior al valor razonable estimado de la entidad en conjunto (esta estimación se puede haber calculado, por ejemplo, para una venta potencial total o parcial de la entidad).

Fuentes internas de información:

- e. Ha tenido lugar, o se espera que tengan lugar en un futuro inmediato, cambios significativos en la forma en que se usa o se espera usar el activo, que afectarán desfavorablemente a la entidad. Estos cambios incluyen el hecho de que el activo esté ocioso, los planes de discontinuación o reestructuración de la operación a la que pertenece el activo y los planes para disponer del activo antes de la fecha prevista.

En consecuencia, un indicador de deterioro al aplicar el método de la participación en este tipo inversiones serán los efectos económicos producidos por la pandemia del COVID-19, los cuales requieren ser analizados en su conjunto y la implicación que estos puedan generar en la pérdida de valor de la inversión o participada.

No se comprobará por separado el deterioro del valor de cualquier plusvalía que se haya incluido como parte del importe en libros de la inversión en la asociada, negocio conjunto o subsidiaria, sino que formará parte de la comprobación de deterioro del valor de la inversión en su conjunto.

La coyuntura actual por la que pasa el país afecta notablemente a los grupos económicos ubicados en los sectores económicos más sensibles, situación que se reflejará en la consolidación de estados financieros, si se tiene en cuenta que uno de los objetivos principales de los grupos es la de unir sinergias en la cadena de producción, transporte y comercialización de bienes y servicios.

4. Inventarios

La emergencia económica derivada de la propagación del COVID-19 en Colombia, ha generado efectos adversos en la economía, entre ellos, la reducción significativa de la producción y comercialización de bienes y servicios por parte de las sociedades.

Dichos efectos deben ser considerados a la hora de valorar los inventarios, teniendo en cuenta aspectos tales como:

4.1 Prudencia en la estimación del valor neto realizable

Conforme al párrafo 7 de la NIC 2- Inventarios, el valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios en el curso normal de la operación.

Este importe deberá ser objeto de estimación por parte de las compañías, quienes deberán basarse en la información más fiable de que se disponga, en el momento de hacerlas. En este sentido, se recomienda prudencia en dichas estimaciones con el fin de que a futuro no se requiera el reconocimiento de pérdidas por deterioro, considerando aspectos como las fluctuaciones de precios o costos que se generarán tras la emergencia económica suscitada por el COVID-19.

4.2 Determinación de posible deterioro en los inventarios

De acuerdo con la NIC 2- NIIF Plenas y sección 13 NIIF Pymes, se considera que los inventarios no son recuperables cuando el importe en libros es menor al valor neto de realización, caso en el cual, las entidades deberán disminuir el saldo del

inventario hasta el monto del valor neto realizable y reconocer la diferencia como una pérdida en el resultado del periodo.

Dada la crisis económica actual, las sociedades deben verificar posibles deterioros en sus existencias generadas por factores como:

- Disminuciones en los precios de ventas futuros: factores como el desempleo o la pérdida de poder adquisitivo que puede generar la recesión económica derivada de la pandemia, obligará a las sociedades a evaluar posibles disminuciones en los precios de sus inventarios.
- Aumento en los costos de producción: factores como las variaciones significativas en las tasas de cambio, restricciones en la adquisición de materiales importados de otros países, escases de mano de obra y materias primas entre otros aspectos, puede generar aumentos significativos en los costos de los inventarios que pueden superar el valor neto de realización.
- Obsolescencia o posibles daños en los inventarios sujetos a vencimientos: puede disminuir considerablemente el valor neto de realización generando deterioro.
- Restricciones en la exportación de mercancías hacia otros países: por efectos del COVID-19 se disminuirán las exportaciones hacia otros países, lo que generará una baja rotación de los inventarios y por ende una posible afectación en el importe recuperable de dichos inventarios.

La comprobación del deterioro de los inventarios debe realizarse al menos al final de cada ejercicio, o cuando exista evidencia de la ocurrencia del mismo, como ante la actual situación generada por el COVID-19, y debe ser calculado para cada partida de los inventarios. No obstante, si el inventario está relacionado con la

misma línea de productos, que tienen propósitos o usos similares, se producen y se comercializan en la misma área geográfica, dichos inventarios pueden ser agrupados para efectos de comprobar el deterioro.

4.3 Imposibilidad de capitalizar algunos costos asociados al inventario

Dentro de las medidas tomadas por el gobierno nacional para contrarrestar los efectos del COVID-19, se encuentra la del Aislamiento Preventivo Obligatorio de la población, obligando a muchas compañías a cerrar de manera temporal sus operaciones y líneas de producción.

Los efectos de dichas medidas se verán reflejadas en disminuciones considerables de los niveles de producción de las empresas, situación que afecta la posibilidad de capitalizar algunos costos dentro del inventario, entre ellos, los costos indirectos fijos.

De acuerdo con el párrafo 13 de la NIC 2 de NIIF Plenas y párrafo 13.9 de la sección 13 de NIIF Pymes, los costos indirectos fijos se distribuyen con base en la capacidad normal de producción.

Dado el anterior requerimiento, se hace necesario que las entidades que hayan presentado disminuciones en su capacidad esperada de producción, utilicen el juicio profesional a la hora de determinar los costos fijos indirectos que podrán ser objeto de capitalización dentro del inventario.

Así mismo, las compañías que presentaron aumentos anormales en sus niveles de producción (fabricantes de elementos considerados esenciales para hacer frente a la crisis sanitaria tales como tapabocas, alcohol etílico, geles antibacteriales, insumos y equipos médicos, productos de aseo, etc.), deberán considerar dicho requerimiento de manera que, no se valoren los inventarios por encima del costo.

Ejercicio práctico 2- Disminución anormal en la producción

Una compañía manufacturera bajo condiciones normales de funcionamiento, produce 200.000 refrigeradores durante el año. Los costos indirectos fijos de producción reales y presupuestados para el año 2020 son de 1.600.000 u.m.

Distribución costos indirectos fijos en condiciones normales

Costos fijos por unidad producida= $1.600.000/200.000=8$ u.m.

No obstante, durante el 2020, debido al Aislamiento Preventivo Obligatorio decretado por el gobierno nacional, generado por la emergencia económica tras la entrada del COVID-19 al país, la producción se disminuyó considerablemente, por lo que se pasó a fabricar sólo 100.000 refrigeradores.

Distribución de los costos indirectos fijos reales

$100.000 * 8 \text{ u.m.} = 800.000 \text{ u.m.}$

Teniendo en cuenta lo anterior, solo se podrán distribuir al inventario 800.000 u.m. El valor restante de los costos fijos se deberá reconocer como gasto en el estado de resultados del periodo.

Ejercicio práctico 3- Aumento anormal en la producción

Una compañía dedicada a realizar alcohol etílico bajo condiciones normales de funcionamiento, produce 100.000 botellas durante el año. Los costos indirectos fijos de producción reales y presupuestados para el año 2020 es de 200.000 u.m.

Distribución costos indirectos fijos en condiciones normales

Costos fijos por unidad producida= $200.000/100.000=2$ u.m.

Ahora bien, con la entrada de COVID-19 a Colombia, la demanda de este producto aumento significativamente, por lo que se aumentaron los turnos de producción para esa época y se fabricaron 200.000 botellas durante el año.

Distribución de los costos indirectos fijos reales

El importe distribuido a los inventarios se debe limitar al gasto real. Por ello los costos indirectos fijos totales permanecen en 200.000 u.m. y se distribuirá un costo de 1 u.m por cada botella de alcohol etílico.

Costos fijos por unidad producida= $200.000/ 200.000=1$ u.m.

5. Propiedad, planta y equipo

Dado que las medidas para el control del COVID-19 tienen fuertes repercusiones en la actividad empresarial de la gran mayoría de empresas, estas estarán obligadas a considerar la posibilidad de deterioro en sus activos, entre ellos, la propiedad, planta y equipo.

Ahora bien, el párrafo 8 de la NIC 36 de NIIF Plenas y el párrafo 27.5 de la sección 27 de NIIF Pymes referentes al deterioro de activos, consideran la existencia de deterioro cuando el importe recuperable del activo es inferior a su importe en libros.

Además, los nuevos marcos normativos contables, requiere que la pérdida por deterioro del valor sea reconocida inmediatamente en el resultado del periodo a

menos de que la medición posterior se reconozca por su valor revaluado. En este caso, las pérdidas por deterioro se tratarán como disminución de la revaluación efectuada hasta el monto de la revaluación reconocida previamente.

5.1 Identificación de indicios de deterioro de valor de los activos

De acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera, las compañías evaluarán, al final de cada periodo sobre el que se informa, si existe algún indicio de deterioro del valor de algún activo. Si existiera este indicio, la entidad estimará el importe recuperable del activo.

Los impactos continuos del COVID-19 deben ser considerados por las compañías a la hora de determinar si existen indicios de deterioro del valor de los activos. Para la evaluación de estos indicios las entidades observarán todas las posibles evidencias procedentes tanto de fuentes de información internas como externas que estén a su alcance, siempre con un criterio de prudencia, considerando la situación de temporalidad y el análisis de la empresa y de su industria.

Dentro de los indicios de posible deterioro en elementos de propiedad, planta y equipo que podrían estar asociados a los efectos producidos por el COVID-19 se tienen:

➤ Cambios significativos en la forma en que se usa o se espera usar el activo:

Dadas las repercusiones generadas por el COVID-19, la compañía puede estimar cambios significativos en la forma en que se usa o se espera usar el activo dadas las reducciones significativas en sus operaciones. Estos cambios incluyen el hecho de que el activo esté ocioso, planes de discontinuación o reestructuración de la operación a la que pertenece el activo.

- La compañía se ha visto enfrentada, o se verá enfrentada en un futuro inmediato, a cambios adversos significativos, entre ellos legales, tecnológicos o de mercado: Los efectos colaterales del COVID-19, puede obligar a disponer de sus activos de manera rápida, por debajo del valor razonable.
- Cambios en las estimaciones de flujos de efectivo presupuestadas para el mantenimiento del activo o en los flujos netos resultantes de su uso: Debe evaluarse si es necesario modificar las estimaciones, espacio de tiempo y desembolsos de dinero, que se habían realizado para efectuar el mantenimiento de los activos, así como el efectivo esperado por el uso en la operación.



Ahora bien, si existiese algún indicio de que algún elemento de propiedad, planta y equipo puede haber deteriorado su valor esto podría indicar que la vida útil restante, el método de depreciación utilizado, o el valor residual del activo, necesitan ser revisados y ajustados de acuerdo con la

norma aplicable a ese activo, incluso si finalmente no se reconociese ningún deterioro del valor para el activo considerado.

5.2 Cálculo del importe recuperable

Tras detectar indicios de deterioro, las compañías deberán realizar la estimación del importe recuperable y compararlo contra el importe en libros del activo.

Conforme a la NIC 36 de NIIF Plenas y Sección 27 de NIIF Pymes, el importe recuperable de un activo o de una unidad generadora de efectivo es el mayor valor entre su valor razonable menos los costos de venta y su valor en uso.

El cálculo del importe recuperable deberá incorporar los efectos generados presentes y futuros del COVID-19, especialmente en la estimación del valor en uso, el cual se basa en proyecciones de flujos futuros de efectivo. En este sentido, se recomienda tener prudencia en dichas proyecciones teniendo en cuenta aspectos tales como:

- Para la proyección de los flujos de efectivo futuros que la entidad espera obtener del activo, deben usarse hipótesis razonables y fundadas, que representen la mejor estimación de la gerencia respecto del conjunto de condiciones que se darán durante el resto de vida del activo, entre ellas las asociadas con las repercusiones adversas del COVID-19.
- La tasa de descuento determinada deberá reflejar las estimaciones actuales del mercado sobre el valor temporal del dinero y los riesgos específicos del activo. En dicha tasa, también se deberá considerar otros riesgos como el riesgo-país, el riesgo de tasa de cambio y el riesgo de precios.

Debe considerarse que se trata de una coyuntura temporal de corto plazo, en la mayoría de las empresas y sus industrias, por lo cual requiere un análisis de cada situación en particular.

5.3 La depreciación de propiedad, planta y equipo

Tanto la NIC 16 de NIIF Plenas como la Sección 17 de NIIF Pymes señalan que la depreciación de los elementos de propiedad, planta y equipo no cesará cuando el

activo esté sin utilizar o se haya retirado del uso activo, a menos que se encuentre depreciado por completo.

Dado que una de las implicaciones de la reducción significativa en las operaciones de las compañías, especialmente las manufactureras, es la utilización por debajo de su capacidad real de los elementos de propiedad, planta y equipo como maquinarias, vehículos, equipo de cómputo, estos a pesar de no estar utilizados o de disminuir sustancialmente su uso, se requiere que las compañías sigan ajustando su importe por efectos de la depreciación, salvo que el método de depreciación no sea lineal, por ejemplo, depreciación por número de unidades producidas.



6. Instrumentos financieros

En este numeral se tratan los efectos de la emergencia sanitaria en Colombia por el COVID-19 sobre las cuentas por cobrar a clientes, las inversiones medidas a valor razonable y las obligaciones financieras bajo NIIF plenas y NIIF para las pymes.

6.1. Cuentas comerciales por cobrar

Los hechos generados a nivel internacional y local que afectan la economía a raíz de la emergencia sanitaria por el COVID-19, pueden llevar a que se materialicen indicadores de deterioro del valor de las cuentas comerciales por cobrar de las compañías.

Algunos eventos que por efecto del COVID-19 pueden generar evidencia objetiva de modificación del riesgo crediticio por pérdida esperada en el caso de las sociedades que aplican NIIF plenas, o, deterioro en las cuentas comerciales por cobrar por la pérdida incurrida en su medición posterior en el caso de las sociedades que aplican NIIF para las pymes, serían los siguientes, entre otros:

- La pérdida de capacidad de los clientes para cumplir con el pago de las facturas adeudadas.
- Solicitudes de renegociación de deudas (o contratos).
- Los clientes debieron cesar en sus operaciones por las medidas de Aislamiento Preventivo Obligatorio y no han mostrado que tengan posibilidad de seguir funcionando.
- Los clientes anuncien que presentan serias dificultades financieras.

Hay que tener en cuenta las medidas de apoyo gubernamental que facilitan nuevos recursos en efectivo a las compañías a través de créditos que pueden resultar en una menor probabilidad de incumplimiento y se debe determinar con la evidencia objetiva, que proporciona la información disponible, hasta qué punto la reduce.

Por lo anteriormente expuesto, y considerando los ajustes necesarios por las actuales circunstancias y riesgos que plantea la emergencia derivada del COVID-19, los modelos de medición con los que cuenta la compañía son los criterios en lo

que se debe basar el ejercicio de un buen juicio profesional y la prudencia en los términos del actual marco conceptual para la información financiera.

Se requiere hacer para no sobrevalorar las cuentas comerciales por cobrar al determinar un valor inferior de deterioro⁹ o para no subestimarlas al reconocer un deterioro excesivo y afectar de forma negativa la información financiera que se le entrega a los usuarios de la información, sino generarla basada en la mejor estimación posible de este componente de medición de las cuentas por cobrar a clientes.

6.1.1. Pérdida crediticia esperada de las cuentas comerciales por cobrar

Las sociedades del Grupo 1 que en el momento de decretarse en Colombia la emergencia sanitaria tenían cuentas por cobrar a corto plazo, es decir, que no contienen un componente financiero significativo de acuerdo con la NIIF 15 o que aplican la solución práctica señalada en el párrafo 63 de la mencionada norma de un año o menos como plazo para recaudar la cuenta por cobrar, deben aplicar el modelo simplificado para el reconocimiento de las pérdidas crediticias esperadas del párrafo 5.5.15 de la NIIF 9.

Para aplicar este modelo, cada sociedad debería agrupar las cuentas por cobrar con las mismas características de riesgo de pérdida crediticia atendiendo a los riesgos comunes que representan la capacidad de los clientes de pagar los importes adeudados de acuerdo con los términos contractuales, lo que se determina tomando como referencia el histórico que han presentado respecto de

⁹ Pérdida crediticia esperada en las NIIF plenas o la pérdida incurrida en las NIIF para las pymes.

las mencionadas pérdidas; y, además, las sociedades deben haber estimado el monto de la pérdida esperada ponderada por probabilidad.

El anterior escenario lo resuelve el IASB (International Accounting Standard Board), en el ejemplo No. 12 de la Guía de implementación de la NIIF 9, mediante el uso de una matriz de provisiones, en el entendido de que es la práctica más común para la medición de la pérdida crediticia esperada de esta clase de instrumentos financieros.

De acuerdo con NIIF 9 estas estimaciones, además de estar basadas en datos históricos, incorporan condiciones actuales y pronósticos de condiciones económicas. Así, los efectos de la emergencia sanitaria, implican para las compañías revisar la medición efectuada de las pérdidas crediticias esperadas de las cuentas por cobrar a clientes, siempre considerando la situación de temporalidad de la emergencia y el análisis de los efectos en la empresa e industria.

Pero hay que tener en cuenta que este escenario, muy probablemente, no tenga precedentes para la sociedad y el sector al que ésta pertenece; por lo cual, la determinación de las condiciones actuales y los pronósticos pueden requerir de juicios significativos dadas las fuertes incertidumbres asociadas al fenómeno en cuestión y a sus implicaciones en los negocios, aun incorporando los alivios y ayudas estatales a las que tenga acceso la sociedad.

Por lo anterior, es probable que las mediciones ante la actual crisis requieran de un alto uso de la prudencia y por ende de juicios significativos, lo que le implicaría a los preparadores de la información financiera revelar los juicios significativos.¹⁰ Lo anterior resultará provechoso para los receptores de la información financiera si

¹⁰ Según el párrafo 122 de la NIC 1 y las fuentes significativas de incertidumbre en la estimación requerida por el párrafo 125 de la mencionada norma.

como producto de cambios en la condición actual las variables utilizadas para las mediciones cambian y el usuario de la información financiera puede comprender cómo inciden estos cambios en la situación financiera de la compañía con la información que se ha puesto a su alcance a través de las revelaciones.

Por otra parte, debido a los efectos del COVID-19, en algunos casos, el análisis se debe hacer individualmente porque puede que el efecto no sea generalizado para todos los clientes cuya cartera previa a esta emergencia se encontraba agrupada en un conjunto que presentaba las mismas características de riesgo crediticio; por lo que se recomienda revisar las agrupaciones efectuadas previo a la crisis.

A continuación, se toma el ejemplo diseñado por el IASB y se le agregan supuestos para explicar en forma práctica lo anteriormente expuesto.

Ejercicio práctico 4 Cuentas Comerciales por Cobrar Modelo simplificado NIIF 9

Se expone el ejemplo 12 de la guía de implementación de la NIIF 9, emitida por el IASB, y a continuación se agregan supuestos para reconocer cambios en la pérdida crediticia esperada, derivados de los riesgos generados por el COVID-19.

E174 *La Compañía M, un fabricante, tiene una cartera de cuentas comerciales por cobrar de 30 millones de u.m. en 2019¹¹ y opera solo en una región geográfica. La base de los clientes consiste en un gran número de pequeños clientes y las cuentas comerciales por cobrar están clasificadas por características de riesgo comunes que representan la capacidad de los clientes de pagar todos los importes adeudados de acuerdo con los términos contractuales. Las cuentas comerciales por cobrar no tienen un componente de financiación significativo de acuerdo con la NIIF 15 Ingresos*

¹¹ Este año es el único dato modificado del ejemplo de la Guía de implementación de la NIIF 9, con el fin de adaptarlo a los propósitos de esta guía.

de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes. De acuerdo con el párrafo 5.5.15 de la NIIF 9 las correcciones de valor por pérdidas para estas cuentas comerciales por cobrar siempre se miden por un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante la vida de las cuentas comerciales por cobrar.

E175 Para determinar las pérdidas crediticias esperadas para la cartera, la Compañía M utiliza una matriz de provisiones. La matriz de provisiones se basa en las tasas de incumplimiento observadas históricas a lo largo de la vida esperada de las cuentas comerciales por cobrar y se ajusta por estimaciones referidas al futuro. En cada fecha de presentación las tasas de incumplimiento observadas históricas se actualizan y se analizan los cambios en las estimaciones referidas al futuro.

En este caso se prevé que las condiciones económicas se deteriorarán a lo largo del próximo año.

E176 Sobre esa base, la Compañía M estima la matriz de provisiones siguiente:

	<i>Actual</i>	<i>1 a 30 días de mora</i>	<i>31 a 60 días de mora</i>	<i>61 a 90 días de mora</i>	<i>Más de 90 días de mora</i>
Tasa de incumplimiento	0,3%	1,6%	3,6%	6,6%	10,6%

E177 Las cuentas comerciales por cobrar de gran parte de pequeños clientes ascienden a 30 millones de u.m. y se miden usando la matriz de provisiones.

	<i>Importe en libros bruto</i>	<i>Correcciones por pérdidas crediticias esperadas durante la vida de las cuentas comerciales por cobrar (Importe en libros bruto x la tasa de pérdidas crediticias esperadas durante la vida de las cuentas comerciales por cobrar)</i>
<i>Actual</i>	<i>15.000.000 u.m.</i>	<i>45.000 u.m.</i>
<i>1 a 30 días de mora</i>	<i>7.500.000 u.m.</i>	<i>120.000 u.m.</i>
<i>31 a 60 días de mora</i>	<i>4.000.000 u.m.</i>	<i>144.000 u.m.</i>
<i>61 a 90 días de mora</i>	<i>2.500.000 u.m.</i>	<i>165.000 u.m.</i>
<i>Más de 90 días de mora</i>	<i>1.000.000 u.m.</i>	<i>106.000 u.m.</i>
	<i>30.000.000 u.m.</i>	<i>580.000 u.m.</i>

Tomando los datos del caso anteriormente expuesto, se incorporan los siguientes supuestos:

En marzo de 2020, con evento de la declaración de la crisis de la emergencia sanitaria en Colombia a raíz del COVID-19 y el Aislamiento Preventivo Obligatorio, que significó para muchos clientes de la sociedad la cesación en sus actividades; el 20% de los clientes solicitaron que se les otorgara un plazo mayor de crédito al plazo pactado atendiendo a las actuales circunstancias, pero en realidad el 50% de los clientes no cancelaron las facturas en mora a 31 de marzo. A raíz de ello, al hacer un análisis de sus clientes, encuentra que el 30% de estos se reinventaron en lo relacionado con sus operaciones y estima que el 70% seguirá las mismas estrategias, debido a que su información financiera muestra que presentan condiciones económicas similares.

Los clientes que presentaron mora de más de 90 días a 31 de diciembre del año anterior, a marzo 31 no habían pagado esta cartera y, por ello, se les suspende el crédito, es decir sólo se les vende de contado a partir de la fecha. Estos clientes venían presentando dificultades económicas a los que se sumaron los efectos de la crisis por la emergencia sanitaria, que recién iniciaba, pero cuyos efectos estimaban los impactarían en lo que restaba del año en curso; indicadores que permiten concluir que estos acreedores tendrán dificultades significativas para atender sus obligaciones y bajo las actuales circunstancias la cartera no es recuperable.

Con las anteriores condiciones la sociedad estima que el 30% de la cartera tendría un riesgo crediticio derivado del COVID-19, pero ajusta la tasa de incumplimiento en un 20%, ya que en la medición inicial había ajustado la tasa calculada con datos históricos considerando un incremento en la misma de un 10% de este mismo grupo de clientes, por lo que se excluye la cartera de más de 90 días cuyo análisis se individualiza por los motivos expuestos en el párrafo anterior.

Para efectos prácticos se hace el ajuste directamente sobre las tasas de incumplimiento previamente estimadas por la sociedad, pero la modificación del modelo puede requerir mayores ajustes debido la afectación que sufrirían las variables bajo las cuales se construyó el modelo y a la ponderación de datos de los diferentes periodos que están incluidos en el comportamiento histórico.

Las siguientes son las tasas de incumplimiento calculadas por la sociedad M a 31 de marzo de 2020:

	Actual	1 a 30 días de mora	31 a 60 días de mora	61 a 90 días de mora	Más de 90 días de mora
Tasa de incumplimiento	0,36%	1,92%	4,32%	7,92%	12,72%

Al aplicarlos sobre las cuentas por cobrar de la base de clientes señalada en el párrafo E174 del citado ejemplo del IASB con los saldos a marzo 31 que se muestran a continuación:

	Importe en libros bruto	Correcciones por pérdidas crediticias esperadas durante la vida de las cuentas comerciales por cobrar (Importe en libros bruto x la tasa de pérdidas crediticias esperadas durante la vida de las cuentas comerciales por cobrar)
Actual	13.000.000 u.m.	46.800 u.m.
1 a 30 días de mora	12.500.000 u.m.	240.000 u.m.
31 a 60 días de mora	6.000.000 u.m.	259.200 u.m.
61 a 90 días de mora	4.500.000 u.m.	356.400 u.m.
Más de 90 días de mora	800.000 u.m.	101.760 u.m.
Subtotal	36.800.000 u.m.	1.004.160 u.m.
Pérdida crediticia reconocida (580.000- 106.000u.m.)		474.000 u.m.
Ajuste Pérdida crediticia esperada		530.160 u.m.

La compañía M ajusta su provisión por pérdida crediticia esperada de esta cartera de clientes:

Concepto	Debe	Haber
Resultados (pérdida crediticia Cuentas comerciales por cobrar)	530.160 u.m.	
Cuentas comerciales por cobrar (activo financiero)		530.160 u.m.
Sumas Iguales	530.160 u.m.	530.160 u.m.

La cartera de clientes de más de 90 días de mora por 1.000.000 u.m. de la tabla del párrafo E177, no se incluyó en la anterior medición puesto que no presenta las mismas características de riesgo de pérdida crediticia de este grupo de cuentas comerciales por cobrar y a juicio de la sociedad M requiere un tratamiento individual optando por reconocer un deterioro por el 100% de esta cartera, por valor de 894.000 u.m. (1.000.000 u.m. -106.000 u.m. reconocidos previamente).

Bajo los supuestos del caso hipotético la sociedad M reconoce el efecto en la cartera de clientes, como se muestra a continuación:

Concepto	Debe	Haber
Resultados (pérdida crediticia cuentas comerciales por cobrar)	894.000 u.m.	
Cuentas comerciales por cobrar (activo financiero)		894.000 u.m.
Sumas Iguales	894.000 u.m.	894.000 u.m.

6.1.2. Deterioro de las cuentas comerciales por cobrar NIIF para las Pymes

Las sociedades del Grupo 2 de acuerdo con lo requerido por el párrafo 11.13 de las NIIF para las pymes no reconocen desde la medición inicial pérdida por deterioro de las cuentas por cobrar. Si las cuentas por cobrar son a corto plazo,

las reconoce a su valor de costo (facturado) y si el acuerdo constituye una transacción de financiación, la sociedad tiene reconocido un activo financiero al valor presente de los pagos futuros descontados a una tasa de interés de mercado para un instrumento de deuda similar.

El deterioro para las sociedades que aplican las NIIF para las pymes se reconoce en la medición posterior y las sociedades deben evaluar si con evento de la crisis por emergencia sanitaria por el COVID-19, y las medidas adoptadas en Colombia para atenderla, hay evidencia objetiva de deterioro del valor de las cuentas comerciales por cobrar, de encontrarla, producto de la evaluación de la evidencia objetiva (técnicamente soportada), su medición y reconocimiento debe efectuarse como se estipula en los párrafos 11.21 y 11.25 de las NIIF para las Pymes.

Algunos indicadores que proporcionan evidencia objetiva de deterioro fueron señalados en el numeral 6.1.

A continuación, se desarrolla un ejemplo de reconocimiento de deterioro por extensión de un plazo:

La compañía B, a 31 de marzo de 2020, tiene una cartera de clientes de más de 90 días de mora por 1.000.000 u.m. y, debido a las dificultades económicas que atraviesan estos clientes, agravadas por la crisis del COVID-19, la compañía les otorga un plazo de un año para cancelar estos valores adeudados.

La compañía B utiliza una tasa de mercado debido a que el crédito originalmente era a corto plazo y no se pactó financiación. La tasa anual para créditos similares es del 10% (supuesto), por lo que la cuenta por cobrar se descuenta por esta tasa así:

Importe recuperable de la cuenta por cobrar: $1.000.000 \text{ u.m.} / 1,1\% = 909.091$

El reconocimiento del deterioro del valor de estas cuentas comerciales por cobrar es el siguiente:

Concepto	Debe	Haber
Resultados (pérdida por deterioro)	90.909	
Cuentas comerciales por cobrar (activo financiero)		90.909
Sumas Iguales	90.909	90.909

Si la compañía B hubiese estimado que el escenario más probable es que estos clientes no pueden cumplir con la obligación de pago, procedería a causar la pérdida por deterioro del total del valor de estas cuentas comerciales por cobrar.

6.2 Inversiones medidas al valor razonable

Tanto para las sociedades que aplican NIIF plenas como las que aplican NIIF para pymes, las mediciones a valor razonable de los instrumentos financieros deben atender a la información proporcionada por el mercado en la fecha de la medición y, los efectos del COVID-19, hacen parte de las condiciones actuales del mercado; por ejemplo, la desaceleración del ritmo de crecimiento de la economía internacional con proyecciones de contracción en EE.UU., Europa y China¹², lo que debe ser considerado por las sociedades colombianas que tienen inversiones en estos mercados.

¹² Según análisis macroeconómico efectuado por esta Superintendencia con evento de la coyuntura del Coronavirus, soportándose en los análisis de Bloomberg (2020), Economist Intelligence Unit (2020) y el Fondo Monetario Internacional (2020) encuentra que: "...se proyecta que la economía de EE. UU. se contraiga un 14% en el segundo trimestre, después de experimentar una contracción del 4% en el primer trimestre, antes de recuperarse al crecimiento del 8% y 4% en el tercer y cuarto trimestres." "...se espera que el PIB de la zona del euro sufrirá una contracción aún más profunda, con descensos de dos dígitos del 15% y 22% en el primer y segundo trimestres, antes de mostrar algún signo de recuperación." Y según JPMorgan (2020), se "...prevén una caída del 20% en el PIB en China para el primer trimestre, lo cual establece la mayor contracción en al menos 50 años."

Las sociedades con inversiones a valores de mercado deben prestar atención a la disminución de precios de sus inversiones medidas a valor razonable, derivadas de la crisis por emergencia sanitaria e incorporar los efectos en el estado de resultados.

De igual manera, se verán impactadas si las inversiones que mantienen las compañías colombianas son en títulos valores emitidos por compañías que se están viendo afectadas por las contracciones de los mercados internacionales o por la paralización de la actividad económica en Colombia, a raíz del COVID-19 y la contracción en la demanda interna.

Sin embargo, las mediciones a valor razonable que deben ser minuciosamente revisadas son las de nivel tres, ya que, al ser elaboradas con datos no observables, dichos datos (tasas de descuentos, expectativas de flujos de efectivo, entre otros que sean usados en el modelo de medición) deben reflejar el efecto del COVID-19 como lo reflejarían los participantes del mercado.

En el caso de las mediciones a valor razonable de nivel 3 se deben efectuar las revelaciones que le informen a los usuarios si se han considerado los efectos de la crisis por emergencia sanitaria por el COVID-19 en la medición a valor razonable y los supuestos utilizados en la medición y las sensibilidades que estos presentan en relación con la crisis; debido a que ésta evoluciona constantemente y las medidas del gobierno nacional lo hacen a la par, las sociedades deberán revelar las fuentes significativas de incertidumbre en la estimación que se constituyen en un riesgo significativo de ajuste material de la inversión en el futuro.

No es frecuente que las entidades del sector real tengan inversiones medidas al valor razonable usando información no observable, pero de ser utilizadas, la sociedad debe hacer los ajustes correspondientes a sus modelos de medición, de

modo que las tasas de descuentos, flujos de efectivo esperados y otras variables usadas reflejen el impacto del COVID-19.

No obstante, dada cuenta la situación temporal de coyuntura y el análisis de la empresa y de su industria, debe hacerse un análisis prudencial para no sobreestimar estos efectos.

6.3. Pasivos

En este numeral se tratan los eventuales efectos de la emergencia sanitaria en Colombia por el COVID-19, sobre las obligaciones generadas por préstamos a entidades financieras, así como arrendamientos financieros bajo NIIF plenas y NIIF para las pymes.

6.3.1. Obligaciones financieras bajo NIIF plenas

Si las sociedades que pertenecen al Grupo 1 renegocian sus pasivos financieros teniendo en cuenta la actual crisis derivada de la emergencia sanitaria, deben evaluar si estas modificaciones son sustanciales, lo que la NIIF 9 define como un cambio en el valor presente neto de los flujos de efectivo del instrumento de más del 10%.



Si la modificación da como resultado un cambio de más del 10%, la sociedad debe dar de baja el pasivo financiero y reconocer el nuevo pasivo al valor razonable, así como el efecto en resultados por la diferencia entre el pasivo que se dio de baja y el que se reconoció.

Si la modificación no es sustancial, hay que tener en cuenta que se debe ajustar el valor en libros del pasivo, descontando los flujos de efectivo atendiendo lo requerido por la NIIF 9.

Los pasivos financieros, reconocidos por arrendamientos financieros derivados de contratos de arrendamiento a largo plazo, se verían afectados si estos contratos son rescindidos por la sociedad acudiendo a cláusulas de fuerza mayor o caso fortuito; si el gobierno nacional otorga alivios económicos sobre este tipo de contratos de arrendamiento que no cambian el alcance de estos, lo que significa que no hay cambios en los activos arrendados o en la duración del plazo del arrendamiento, la sociedad arrendataria debe volver a medir el pasivo financiero y ajustar el activo por derecho de uso de acuerdo con NIIF 16¹³.

6.3.2. Obligaciones financieras bajo NIIF pymes

Si las sociedades del Grupo 2 renegocian los pasivos, como resultado de la crisis del COVID-19, deben ajustar el valor en libros del pasivo, puesto que los requerimientos señalados en la sección 11 de las NIIF para las pymes no contempla una modificación sustancial en los términos de la NIIF 9 como causal para darle de baja al pasivo.

¹³ Para el caso que se plantea, está cursando a nivel internacional una propuesta efectuada por el IASB de modificación de la NIIF 16 para incluir una solución práctica que las empresas podrían adoptar voluntariamente. La solución práctica consiste en que las entidades en calidad de arrendatarios no tendrían que remedir el activo por derecho de uso y el pasivo financiero si tienen acceso a un alivio en el pago del arrendamiento con evento del COVID-19, como un periodo de gracia o un descuento en el canon a pagar durante el 2020, que no implique una modificación del contrato más allá de este periodo y de los efectos de la pandemia; en su lugar, los arrendatarios pueden darle de baja a la proporción del pasivo por arrendamiento que les sea condonado y como contrapartida afectar los resultados o las ganancias acumuladas. Afectaría ganancias acumuladas si la compañía tiene cierres semestrales (por ejemplo), y, en el segundo semestre de 2020 decide aplicar la solución práctica, reexpresando las cifras del primer semestre del año si en ese periodo recibió el beneficio en el pago de arrendamientos. Se espera que a nivel internacional esta modificación quede aprobada para aplicarse a partir del 1 de junio de 2020 y de incorporarse en Colombia en el Decreto 2420 de 2015 (mediante decreto), significaría un alivio en materia de aplicación de la NIIF 16 para nuestros supervisados que tienen este tipo de arrendamientos en calidad de arrendatarios, principalmente para aquellos para los que este hecho económico resulta significativo y material en sus estados financieros.

En lo relacionado con los pasivos por arrendamiento, estas sociedades, muy probablemente reconocen contratos a largo plazo como arrendamientos operativos, puesto que los requerimientos de la sección 20 de las NIIF para las pymes contiene los principios de la antigua NIC 17 en forma simplificada, lo que hace que muchos contratos de arrendamiento que la sociedad mantiene por largos periodos de tiempo, por la renovación constante, no sean clasificados como arrendamientos financieros.

En las pymes, los contratos de arrendamiento financiero son una financiación de activos fijos de los cuales estas sociedades no están dispuestas a desprenderse y por ende no se esperaría efectos significativos en estos contratos, más allá de los beneficios de las negociaciones que se llegaran a hacer con los arrendadores respecto de las obligaciones financieras originadas por estos contratos de leasing.

7. Otros pasivos

En este apartado se tratan los efectos de la emergencia sanitaria en Colombia por el COVID-19 sobre otras obligaciones como las garantías y deudas solidarias, provisiones por planes de fidelización, provisiones para contratos onerosos, beneficios a empleados e impuesto a la renta ordinaria.

7.1. Garantías y deudas solidarias

Dentro de las revisiones que deben realizar las compañías, como consecuencia de la situación generada por el COVID-19, está la de las provisiones que se han venido reconociendo por el respaldo de deudas contraídas por partes relacionadas u otras entidades de que tratan la NIC 37 (Grupo 1) o la sección 37 (Grupo 2); así mismo, deberá revisarse las revelaciones relacionadas con pasivos contingentes

realizadas sobre obligaciones solidarias y que se espera sean cubiertas por terceros, de acuerdo a lo señalado por las citadas normas.

El riesgo en este tipo de pasivos se materializa cuando el deudor principal de la obligación incurre en incumplimientos y el acreedor emprende acciones en contra del garante. La actual emergencia por COVID-19, puede implicar para las sociedades que respalden obligaciones de terceros una evaluación, considerando la situación de temporalidad de esta crisis y observando el criterio de prudencia técnicamente soportado y con estimaciones fiables, de la recuperabilidad del monto a cargo del deudor principal de tal forma que, si se concluye que éste no puede atender la obligación, los garantes generen las provisiones correspondientes.

7.2. Provisiones por planes de fidelización

Las sociedades que ofrecen programas de fidelización y que, debido a la emergencia sanitaria por COVID- 19, decidan ampliar el plazo o capacidad de sus clientes para usar los puntos, ajustarán las estimaciones previamente efectuadas de acuerdo con lo señalado por la NIC 37 (Grupo 1), o la sección 21 de las NIIF para las pymes (Grupo 2), de los importes reconocidos por las obligaciones derivadas de la venta a favor de sus clientes que se generan a raíz de estos programas y los supuestos para reconocer los derechos otorgados a los mismos por los planes de fidelización, modificados por la ampliación.

7.3. Provisiones por contratos onerosos

A raíz de la emergencia sanitaria generada por el COVID-19, los costos inevitables de cumplir de las obligaciones del contrato pueden exceder los beneficios a recibir, generando un contrato oneroso y, por ende, las obligaciones que deben ser reconocidas de acuerdo con NIC 37 (Grupo 1), o la Sección 21 de las NIIF para

las pymes (Grupo 2). No obstante, deben analizarse también si el contrato se puede rescindir o si existen alivios respecto del incumplimiento de este; por ejemplo, reducciones de obligaciones pactadas.

Algunas situaciones que pueden incrementar el costo de cumplimiento de las obligaciones de los contratos suscritos por las sociedades a raíz del COVID-19 pueden ser, entre otras, las siguientes:

- La imposibilidad de desplazarse por las medidas del Aislamiento Preventivo Obligatorio;
- La subutilización de la capacidad instalada de las empresas por las medidas de aislamiento social;
- La compra de materia prima a mayores costos por los problemas generados por el COVID-19 en la cadena de suministro;
- Los contratos de arrendamientos de bienes que no pueden ser usados por las medidas de Aislamiento Preventivo Obligatorio; y
- Extensión de los plazos para elaboración de pedidos efectuados por los clientes, previos a la declaratoria de la emergencia sanitaria en Colombia o los países en los que están domiciliados los clientes.

Debido a que el monto de la provisión a reconocer por un contrato oneroso debe ser el menor costo neto de rescindir contrato, es decir, el menor costo entre cumplir el contrato y el pago de penalizaciones por incumplirlo, la compañía debe verificar antes de causar la provisión si el contrato tiene alguna cláusula que lo rescinda por fuerza mayor, debido a que la emergencia sanitaria podría configurar, conforme a cada situación particular, esta causal de terminación unilateral del contrato sin generar costos adicionales.

7.4. Beneficios a empleados

Si debido a la suspensión de las operaciones de la compañía o la disminución de estas por las medidas tomadas frente a la emergencia sanitaria por el COVID-19, la compañía opta por suspender los contratos a la planta de personal o parte de esta, los costos de los beneficios a empleados, tales como los pagos de salud y pensión se deben seguir reconociendo paulatinamente en la medida que el periodo de suspensión avanza.

Los beneficios por terminación que ofrezca la compañía deben ser reconocidos, de acuerdo con NIC 37, sobre los costos de reestructuración de la NIC 19 (Grupo 1) o la secciones 21 y 28 de las NIIF para las pymes (Grupo 2), en el momento que las partes dejan en firme el acuerdo de voluntades.

Así mismo, las circunstancias y medidas generadas por la emergencia sanitaria derivada del COVID-19 afectará la medición de los pasivos relacionados con las obligaciones futuras pensionales y de los activos que deben soportar aquellas obligaciones, ya que contempla variables externas a la compañía para la determinación del valor presente de la obligación que se pueden ver modificadas por la emergencia, como las tasas que se usan en el modelo actuarial de medición; al igual que en los activos, al tener que medirse al valor razonable y se verán expuestos a las fluctuaciones del mercado por efecto del COVID-19. Efectos que igualmente deben ser considerados con cautela ante la situación de incertidumbre actual.

7.5. Impuestos a las ganancias

Los efectos sobre las mediciones de activos y pasivos de la compañía por la emergencia sanitaria generada por el COVID-19, pueden afectar el importe reconocido del impuesto a las ganancias, según NIC 12 (Grupo 1) o la Sección 29 de las NIIF para las pymes (Grupo 2), al modificarse los pronósticos de recuperabilidad del impuesto diferido activo generados por cambios en la

operación de la compañía, cambios en la destinación de los activos de la empresa, ajustes en activos y pasivos derivados de la pandemia como reconocimientos de deterioros o baja en cuentas, beneficios tributarios a los que la sociedad aplique, cambios en las tasas impositivas. Estas dos últimas, se deben reflejar en la estimación de la tasa impositiva anual efectiva.

Por otra parte, algunos cambios o medidas de alivio pueden ser transitorios y sólo afectar el costo del periodo intermedio y no la tasa impositiva anual efectiva.



**SUPERINTENDENCIA
DE SOCIEDADES**

Más empresa, más empleo

AÑOS

Línea de atención al usuario: 018000114319
PBX: 3245777 – 2201000 / Centro de fax: 2201000, opción 2 / 3245000
AVENIDA EL DORADO No. 51 – 80 / Bogotá – Colombia
Horario de atención al público: de Lunes a Viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m.
webmaster@supersociedades.gov.co



El futuro
es de todos

Gobierno
de Colombia