

Dejar de ser un negocio en marcha

¿Es un problema de valuación o revelación?

L.C.P. FRANCISCO JAVIER MONTES DE OCA ORTIZ
 Integrante de la Comisión de Normas de Información Financiera (CONIF)
 Asesor independiente
 fjmontesdeoca@prodigy.net.mx



La preparación de una norma, que abordará directamente la problemática de un negocio que ha dejado de estar en marcha, se ha considerado para tratarse en un futuro, y por su importancia relativa se consideran suficientes los contenidos incorporados en el marco conceptual y la normatividad vigente, tanto en valuación como revelación.

En este sentido, mostramos selectivamente en la normatividad vigente para 2023, pero con posibilidad de aplicación anticipada, es decir, a partir de este año, el correspondiente tratamiento a nuestro tema. Con base en su definición lo abordaremos, así como lo que otras normas relativas hacen referencia específica:

Norma de Información Financiera A-1

Marco Conceptual de las Normas de Información Financiera

20 Postulados básicos

24 Negocio en marcha

24.1 La entidad económica se presume en existencia permanente, dentro de un horizonte

de tiempo ilimitado, salvo prueba en contrario, por lo que las cifras en el sistema de información contable representan valores sistemáticamente obtenidos, con base en las NIF. En tanto prevalezcan dichas condiciones, no deben determinarse valores estimados provenientes de la disposición o liquidación del conjunto de los activos netos de la entidad.

24.2 Una entidad debe preparar estados financieros sobre la base del negocio en marcha a menos que la administración tenga la intención de liquidar la entidad o de cesar sus actividades, o no tenga una alternativa realista para continuar con sus actividades.

24.3 Se asume que la marcha de la actividad de la entidad económica continuará previsiblemente en el futuro. Al evaluar si la presunción de negocio en marcha resulta apropiada, la administración de la entidad debe tomar en cuenta toda la información que esté disponible para el futuro, la cual deberá cubrir al menos, pero no limitarse a, los doce meses siguientes a la fecha de los estados financieros. El grado de detalle de las consideraciones dependerá de

los hechos que se presenten en cada caso. Cuando una entidad tenga un historial de rentabilidad, así como posibilidad de acceso a fuentes de recursos financieros, puede concluirse que la base de negocio en marcha es adecuada, sin hacer un análisis adicional. En otros casos, puede ser necesario que la administración considere, para satisfacerse de que esa base es adecuada, una amplia gama de factores relacionados con la rentabilidad actual y esperada, la programación de pagos de deuda y las fuentes potenciales de recursos para reemplazar a las actuales fuentes de financiamiento.

24.4 En una situación típica, la ausencia de mención expresa de negocio en marcha en la información financiera, implica que se asume la continuidad de la entidad. Cuando ello no sea así, es decir, en situaciones atípicas en las que deba considerarse un horizonte temporal limitado (por ejemplo, a causa de la disolución, suspensión de actividades, quiebra o liquidación), dicha información debe sujetarse a los criterios establecidos por las NIF que en caso dado le sean aplicables.

La normatividad está enfocada en la recuperación (activo) o desembolso de los recursos (pasivo), dado su tratamiento contable y su reconocimiento y valuación posterior. Esta comparación nos muestra el Valor Neto de los Activos.

Se informa a los usuarios por medio de los estados financieros básicos, sus notas y revelaciones relevantes de la marcha del negocio, sus resultados financieros y patrimoniales (ingresos, costo y gastos, flujos, aportaciones/retiros de capital), y se pueden hacer evaluaciones objetivas con las cifras reflejadas y en el tiempo.

También agregamos la consistencia como postulado y parte esencial de la información financiera, los estados financieros básicos y su comparabilidad reflejan sus efectos en forma prospectiva o retrospectiva según su importancia.

Toda nuestra normatividad se enfoca en los aspectos esenciales en la vida de los negocios y hoy tenemos para estos efectos en forma conjunta e integral:

- Serie NIF A. *Marco Conceptual*.
- Serie NIF B. *Normas aplicables a los estados financieros en su conjunto*.
- Serie NIF C. *Normas aplicables a conceptos específicos de los estados financieros*.

- Serie NIF D. *Normas aplicables a problemas de determinación de resultados*.
- Serie NIF E. *Normas aplicables a las actividades especializadas de distintos sectores*.

Boletines, NIF y ONIF

Los Boletines, NIF y ONIF son una normatividad que cubre a las necesidades de los usuarios de la información financiera, que consideran todos los horizontes de la actividad económica de los negocios y todos sus aspectos, siempre en una dinámica hacia adelante, y cuando sucede lo inevitable de dejar de ser un negocio en marcha, aclara que ya no le es aplicable este acervo completo y serán normas particulares para valuación, estimación o ajuste y revelación. Y así comenzamos: en la siguiente parte del marco conceptual, encontramos finalmente el cierre de los preceptos mismos en la norma específica para cuando se rompe el esquema del negocio en marcha, como sigue:

70 Valuación

72 Factores a considerar al seleccionar una base de valuación

Factores específicos en la valuación posterior

72.36 Cuando no se cumpla con el postulado básico de negocio en marcha, al encontrarse la entidad sin la presunción de existencia permanente, la valuación posterior debe considerar valores estimados de realización o de cumplimiento, ya sea en la totalidad de activos netos o en una porción de los mismos, según sea el caso. Dichos valores estimados se derivan de la eventual disposición de activos o del cumplimiento con la obligación; en tales casos, deben considerarse netos de los costos de disposición o liquidación.

Si nos encontramos en una situación difícil económicamente, de incertidumbre sobre el futuro y flujos estimados o requeridos, y dejar de estar en operación, debemos considerar el paso de estimación y ajuste de valores:

73 Valuación del capital contable

73.2 Puesto que los estados financieros con propósito general no están diseñados para mostrar el valor económico de una entidad, el importe del capital contable no será igual, generalmente, a:

- a) el valor de mercado de los derechos sobre el capital contable de la entidad;
- b) el importe que podría obtenerse por la venta de la entidad como un todo, considerando que es un negocio en marcha; o

- c) el importe que podría obtenerse por la venta de todos los activos de la entidad y la liquidación de todos sus pasivos.

Secuencialmente, el marco conceptual trata capítulos relativos a la presentación y revelación de la información financiera, donde solo seleccionamos los aspectos aplicables al negocio que deja de estar en marcha, como sigue:

80 Presentación y revelación

84 Revelación

84.3 Supuestos e incertidumbres en las estimaciones

84.3.8 Cuando al hacer su evaluación la administración determina que existe incertidumbre importante relativa a eventos o condiciones que pueden dar lugar a dudas significativas sobre la capacidad de la entidad para continuar como un negocio en marcha, tales como insuficiencia en el capital contable y/o en el capital de trabajo, pérdidas de operación recurrentes, flujos de efectivo de operación negativos, incumplimientos con términos de contratos de préstamo, etc.; esas incertidumbres y los planes de acción con los que la entidad espera superarlas, deben revelarse. Si los estados financieros no se preparan sobre la base del negocio en marcha, este hecho debe revelarse; asimismo, debe revelarse la base sobre la que se prepararon los estados financieros y las razones por las cuales la entidad no se considera como un negocio en marcha.

Para entrar en el tema que nos ocupa, hablaré sobre las empresas que han dejado de operar y presentaré un resumen objetivo de sus principales implicaciones, ordenadas en forma decreciente:

- La deficiente administración o la colusión para llegar a una precaria situación financiera que lleva a la empresa al no retorno, en ocasiones aduciendo que la normatividad contable permitió el reconocimiento de tales actuaciones en el reconocimiento de los ingresos o costos y gastos, pero normalmente es por la inducción de las administraciones a malversaciones y al logro de valores que no correspondieron a la realidad económica de los negocios o a la incapacidad misma de dirección o estrategia competitiva. Lo hemos visto en el sector inmobiliario, financiero o de energía, por citar algunos ejemplos conocidos.
- La incorporación de nuevas tecnologías y reducción de costos que implican, en el peor de los casos, la sustitución del producto e integraciones

de la competencia, ello genera mi desplazamiento del mercado y queda a la deriva la recuperación de los activos netos disponibles, al no continuar con el negocio principal.

Ejemplo: la sustitución de automóviles de combustión interna por los eléctricos; aun cuando se ve que la industria automotriz en su conjunto va hacia el mismo camino (una importante empresa ya anunció que en siete años todos serán eléctricos), probablemente alguna que otra no lo logrará; el cuestionamiento, en su caso, desaparece, se fusiona o la adquieren.

- Disposiciones legales, fiscales y/o gubernamentales, que modifican las condiciones del mercado, sus implicaciones en los costos o contenidos del producto o servicio mismo, inclusive obligan al cierre de operaciones por cuestiones ambientales, de concesión, controversias fiscales o legales por modificación de lo permitido y económicamente viable e inicialmente concebido, vemos el caso de empresas mineras, telecomunicaciones o de energía por mencionar algunas, o simplemente la adjudicación de mercados, productos o servicios por cuestiones nacionales.
- Disrupción en los mercados por fusiones, adquisiciones o logro del liderazgo en el mercado por inversiones realizadas para tal propósito, el pez grande se come al chico, esto claramente se relaciona con las planeaciones estratégicas de los negocios en cuestión, y si no tengo los valores económicos o de producto suficientes para enfrentar los retos actuales o nuevos del mercado, hacen que mi negocio sea desplazado o desaparezca, o que tenga que vender en condiciones inapropiadas.

Los temas de planeaciones estratégicas son lo más complicado de cuestionar, porque en ello va todo el conocimiento y fortalezas de los negocios. Cuando hablamos del valor razonable en los activos y pasivos de las empresas como el reconocimiento tácito del valor de realización o liquidación de estos, buscamos que contenga todos los elementos hasta de valor presente o deterioro futuro de los mismos, y pensamos que ese valor reflejado en estados financieros para la toma de decisiones aumenta su utilidad a inversionistas de las empresas públicas que no tienen el acceso a la información interna o relevante de sus administraciones. Por ello, a veces observamos en la normatividad los requisitos de revelación como parte sustancial para cubrir esta disparidad o igualar las condiciones.

Recientemente, una de las empresas líderes de productos de belleza se declaró en quiebra y recurrió a

las disposiciones legales del Capítulo XI en EE.UU.; sus motivos y las razones analizadas incluyen la pandemia; señalan el estrangulamiento de las cadenas mundiales de suministro de materias primas, distribución, logística y la falta de pago a sus principales proveedores (causa relevante); el rompimiento de su cadena productiva (círculo virtuoso o generación de flujos), el incumplimiento de sus compromisos para la producción y entrega de productos, así como otros segmentos industrias o empresas en condiciones similares, por ejemplo, el caso de las empresas de aviación en México.

Si no se logra la reestructura o financiamiento y suministros, ¿cuál será el resultado en este caso y cómo reflejar un estado financiero que refleje esta problemática? Ya antes habíamos visto el salvamento que se hizo de la industria automotriz y la más importante aseguradora del mercado, donde recibieron apoyos crediticios del gobierno para superar la crisis de negocio que tenían, y lo lograron a nivel industria y servicio, y también a su producto competitivo.

He visto cómo se desmenuza el análisis de los negocios para determinar el valor razonable de la transacción final, mercados, distribución tecnología, flujos del efectivo, administraciones, plataformas, producto, convenios, concesiones, etc., y el caso de compras hostiles, fusiones y adquisiciones para el logro global; en todo ello el crédito mercantil implícito.

Finalmente, al valor de compra acordado, comparado con el valor razonable de los activos y pasivos (Valor Neto de los Activos), que se representa como el crédito mercantil, analizamos si van directamente en los resultados del periodo o a segmentos patrimoniales (estaba en cuestionamiento su amortización, aunque parece que ya no), ¿qué pasaría con una compra en situación de salvamento o liquidación y su tratamiento?

Cuando se rompe este esquema de negocio en marcha, generación de activos y rentabilidad del negocio y sus flujos de efectivo, y aseguramiento del crecimiento y sostenibilidad, podemos agregar responsabilidad social y cadenas indispensables del mercado; sin embargo, cuando se pierde la capacidad económica y financieramente se requieren recursos mayores que los recursos esperados, no hay decisión más difícil para seguir o determinar cerrar, para no estar echando dinero bueno al malo.

Vemos en ciernes una desaceleración económica no vista en muchos años, inflación creciente y sostenible en el corto y mediano plazo, y venimos de una disrupción económica por cuestiones sanitarias, ¿cuál es el efecto que ya provoca o provocó para el cierre de muchos negocios de empresas públicas o no?

Se plantea complicadísimo que cada norma o boletín tuviera un apartado de valor de liquidación adicional, o crear una normatividad integral de estados y para una sustancia de negocio que se ha perdido, la volatilidad de los mercados y del propio negocio lo hacen probablemente inútil.

De otras normas que tendrían “el qué hacer específico” de negocios que ya no están en marcha, como lo propone el Marco Conceptual y su tratamiento en forma particular, solo vemos la **Norma de Información Financiera C-15, Deterioro en el valor de los activos de larga duración**, que es la más cercana a tratamiento del valor de liquidación, sin embargo, se circunscribe a la unidad generadora de efectivo (UGE), no a un negocio integral; o la **Norma de Información Financiera B-13, Hechos posteriores a la fecha de los estados financieros**, empero, en normas generales y de revelación señala lo descrito en el marco conceptual ya comentado, sin ningún otro lineamiento a seguir.

Difícilmente las causales de administración inapropiada y las causales de disolución se podrán expresar en una revelación, que no sea de quién tomó el control o espera la liquidación de su inversión, pero cuál es su compromiso o disposición para validar cualquier información financiera, que no sea su propia recuperación o hasta donde alcance, en la mayoría de los casos, el daño institucional cierra posibilidad a futuro o de control.

Para los casos de mercado, producto u operación que hacen inviable la continuidad, cuáles serían las revelaciones mínimas de sus alternativas; reestructura, disposición de activos, alineamiento del negocio, cierre y liquidación. Recuerdo una empresa que, con la apertura comercial, la producción y venta de materias primas para la industria farmacéutica, la deja fuera del mercado. Integralmente se vendió, el adquirente la utilizó para la industria química, aprovechando todas las instalaciones y procesos operativos, y solo se discutía el crédito mercantil a pagar.

El problema real de la normatividad es cómo lograr el valor de disposición individual de activos o integral del negocio, cuando también, finalmente, será parte del proceso de la negociación misma, y el de liquidación decretada por alguna autoridad legal o comercial, y que puede desvirtuar los valores netos asociados.

La parte financiera inviable de los accionistas actuales de la entidad económica y la insuficiencia de sus recursos para hacer frente al nuevo mercado o producto habría que ponderar si es cuestión de disposición, integración o cambio; cuántas empresas se adquieren para lograr su salvamento financiero y luego venderlas.

Lo apropiado sería normar en forma esquemática los requisitos mínimos de la valuación o revelación, de los pasos que se siguen o están en proceso de negociación, el ABC mínimo, y cómo se prepararían tales estados financieros y sus contenidos, no solamente explicarlos en su determinación, sino los pasos que se siguieron, y de las alternativas posibles, las que resultan sustancialmente más viables.

Ningún valor adicional distinto al de liquidación u otro tiene un sentido estricto, si los valores razonables asignados en el negocio en marcha, se dificulta su determinación y se tiene el valor continuo, futuro, comparable y normatividad integral, cómo lograrlo para un panorama incierto de negocio que ya no está en marcha, y menos una comparabilidad, cuáles son entonces los valores razonables de liquidación, y quién tomaría esta asignatura, quien vende o compra, quien tomó la administración, el control o está en el proceso de entregarla.

Se entiende que no es una constante en las empresas públicas su desaparición en cantidades relevantes, pero cómo manejar los casos de cierre inminente de las empresas que dejan de estar en marcha, que normativamente me permita inferir la razón y condiciones objetivas para preparar la información relativa y los contenidos de la misma, sea mediante la liquidación de los activos y pasivos, sustitución de producto, venta del control de la sociedad y todo lo ya comentado anteriormente, en la vertiente de los negocios actuales.

Aunque se menciona en la exposición de motivos, de no proceder a una normatividad específica por el momento, nos preguntamos si el marco conceptual y todos estos parámetros de valuación y revelación, y las mencionadas normas particulares por incluirse, de tan complejo e intrincado tema, son suficientes para asegurar su correcto resultado. De ahí que en el análisis sustancial de este artículo y su título "Dejar de ser un negocio en marcha. ¿Es un problema de valuación o revelación?", cada uno tendrá sus conclusiones. [🔗](#)

Fuente consultada

Norma de Información Financiera A-1, *Marco conceptual de las Normas de Información Financiera*. En Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (2022). *Normas de Información Financiera*. México: IMCP.

Jornada Fiscal Regional



Instituto Mexicano de
Contadores Públicos
Baja California

Enfrentando los Desafíos Fiscales

22 y 23 de Septiembre, 2022 | 9:00am - 2:00pm (Horario Tijuana)

E
X
P
O
S
I
C
I
O
N
E
S

Reforma Fiscal
en México y
E.U.A. 2023

Impacto de las
Modificaciones
al CFF 2022

Personas Físicas
Ágapes y
Cierre Fiscal 2023

Termómetro
Tributario en
México



COSTOS

SOCIOS: **\$4,000 m.n.**
NO SOCIOS: **\$5,000 m.n.**
Mtros.-Estud.: **\$1,800 m.n.**

*Los precios ya Incluyen IVA
*Maestros de tiempo completo y Estudiantes de Licenciatura

FORMAS DE PAGO

DEPÓSITO: **Santander**
CUENTA: 92000059770

TRANSFERENCIA BANCARIA
CLABE: 01 4028920000597700

CHEQUE A NOMBRE
COLEGIO DE CONTADORES
PÚBLICOS DE B.C., A.C.



EVENTO

PRESENCIAL

Instalaciones del
Colegio de Contadores
Públicos de Baja California



(664) 682 95 16 y 17
(664) 683 60 14

@secretaria@imcpbc.org

/ColegioContadoresBC



www.imcpbc.org

Salvador Novo No. 1051, Zona Urbana Río Tijuana Tijuana, Baja California