

LA INFORMACIÓN ECONÓMICO – FINANCIERA EN LOS PROCESOS CONCURSALES EN EL MARCO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA

Alicia Mateos Ronco
Elena Meliá Martí

ABSTRACT

La aprobación de la Ley 22/2003, de 9 de julio, concursal, ha venido a satisfacer una necesidad de reforma de la legislación concursal ampliamente demandada por los agentes implicados, motivada por el arcaísmo y dispersión de la normativa vigente hasta entonces en nuestro país. El presupuesto básico de la nueva legislación se asienta en el concepto de insolvencia, entendida como el estado patrimonial que no permite al deudor, ya sea éste persona natural o jurídica, cumplir regularmente sus obligaciones. En la evaluación de la solvencia empresarial juega un papel primordial la información económico-financiera transmitida a través de los estados contables, documentos que no sólo permiten identificar situaciones patrimoniales extraordinarias desde el punto de vista económico, sino que guían la actuación de la administración concursal durante todo el desarrollo del procedimiento del concurso. En este sentido, las Normas Internacionales de Información Financiera han supuesto un punto de inflexión respecto a la forma y contenido de los documentos que sirven de base para la transmisión de la información contable, por lo que el presente trabajo analiza las repercusiones que el cambio normativo puede originar en la información económico-financiera de los procesos concursales.

1. ANTECEDENTES Y OBJETIVOS.

La publicación de la Ley 22/2003, de 9 de julio, concursal, que entró en vigor el 1 de septiembre de 2004, vino a satisfacer las lagunas detectadas y reiteradamente manifestadas del anterior sistema concursal, vigente desde principios del siglo XIX y caracterizado por su dispersión normativa, su arcaísmo y su inadecuación a la realidad social y económica de nuestro tiempo, como de hecho recoge la propia exposición de motivos de la citada Ley.

Más allá de las modificaciones legislativas de la nueva realidad concursal, que son objeto de análisis en el siguiente epígrafe, la unidad del procedimiento del concurso de acreedores impone la necesidad de definir su presupuesto objetivo, identificado éste con el concepto de *insolvencia*. Ésta se define como el estado en que se encuentra el deudor, ya sea persona natural o jurídica, que no puede cumplir regularmente sus obligaciones exigibles, esto es, la incapacidad del patrimonio de un deudor para satisfacer regular e íntegramente a todos sus acreedores (Beltrán y Orduña, 2004).

Desde el ámbito externo de la empresa, en el caso de deudores sujetos al Código de Comercio, la fuente informativa que puede proporcionar la evidencia sobre una posible situación de insolvencia la constituyen los estados financieros o estados contables, documentos que reflejan de forma sistematizada la identificación y medición de los hechos económicos ocurridos en un determinado periodo de tiempo y que constituyen el elemento transmisor de la información contable a los distintos agentes económicos. El análisis de la información comunicada a través de dichos documentos, que constituye la disciplina del análisis económico – financiero o de estados financieros, junto con los informes de auditoría externa y otras informaciones de naturaleza variada (macroeconómica, sectorial, bursátil, etc.), identificará los aspectos más relevantes acaecidos en la empresa, así como sus efectos en la situación patrimonial y económico – financiera de ésta.

En este sentido, y en relación con dicha información transmitida a través de los estados contables, es obligatorio hacer mención expresa al proceso de normalización contable internacional iniciado, en el ámbito europeo, a raíz de la aprobación del Reglamento 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad, que marcó, sin duda ninguna, un punto de inflexión en el devenir contable de las sociedades de la Unión Europea (UE).

Es evidente que la normativa internacional en materia contable determina un nuevo escenario para la identificación de posibles situaciones de insolvencia empresarial, no sólo por la introducción de nuevos estados contables, sino porque en la medida en que las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) modifiquen el contenido, la forma de presentación y la naturaleza de la información facilitada por las empresas, se producirá igualmente una variación de las técnicas y contenido del análisis de estados financieros.

En general, y frente a la normativa española, las NIIF responden a un modelo informativo de interpretación de la información contable orientado a la toma de decisiones y útil para todo tipo de usuarios, primando más los aspectos económicos y financieros y relegando la concepción legalista a un segundo plano. Por ello se ha señalado que la información suministrada por las NIIF, en tanto que su objetivo está más orientado al análisis de la situación económico - financiera de la empresa, es mayor y con carácter más cualitativo, lo que redundará en una mayor fiabilidad del análisis.

En consecuencia, el presente trabajo analiza las repercusiones que, tanto sobre la identificación de posibles situaciones de insolvencia empresarial como sobre el desarrollo de las distintas fases del proceso concursal, puede tener la aplicación de la normativa contable internacional frente a la normativa contable española vigente, con objeto de adaptar las pautas del análisis de la información económico – financiera, vía natural para realizar el diagnóstico de la insolvencia desde el ámbito externo a la empresa, al contenido y formulación de la información contable que se deriva de las NIIF.

2. LA NUEVA REALIDAD CONCURSAL.

La legislación concursal constituye una pieza importante en el sistema económico y financiero de cualquier país. Por una parte, provee un mecanismo ordenado para la toma de decisiones cuando los contratos de financiación no han previsto qué hacer en caso de insolvencia generalizada. Por otra, regula la salida del mercado de aquellas empresas cuyo valor actual de sus recursos es inferior al de liquidación (van Hemmen, 2004).

Las situaciones *extraordinarias* en el correcto funcionamiento de una empresa, caracterizadas por apreciarse en ellas serias dificultades para liquidar las deudas contraídas a sus vencimientos, han estado reguladas por un sistema vigente desde principios del siglo XIX, reiteradamente calificado como arcaico y disperso. Arcaico por su antigüedad, con un contenido válido para otros tiempos y negocios pero que se alejaba sustancialmente de la realidad económica y social actual, y disperso por la diversidad de normas aplicables contenidas en textos como el Código Civil, Código de Comercio, Código Penal, Ley de Enjuiciamiento Civil, etc.

La aprobación de la Ley Concursal trató de responder a una demanda de cambio solicitada en nuestro país durante décadas, tanto por expertos jurídicos como por numerosos agentes económicos, si bien algunos autores (González y González, 2004) señalan que la nueva legislación, a pesar de constituir una profunda reforma, no supone una ruptura con la larga tradición concursal española, sino una modificación del derecho vigente que se extiende a múltiples sectores del Derecho.

Desde el punto de vista empresarial son varios los aspectos de la Ley que merecen ser destacados. Una de las mayores mejoras introducidas ha sido la elaboración de un cuerpo legislativo

único en el que se recogen las situaciones de crisis, extendidas a todos los supuestos de dejación de pagos, con independencia de que la personalidad o calificación del deudor implicado sea civil o mercantil y eliminando, desde el punto de vista legal (evidentemente no se pueden suprimir del campo económico), las figuras de quiebras y suspensiones de pagos de la legislación mercantil que se unifican en una sola institución de *situación concursal*. Por otra parte, el procedimiento único del concurso se flexibiliza y simplifica, contemplando incluso la existencia de un procedimiento abreviado para insolvencias de empresas de pequeña dimensión (Veleiro, 2004).

El mantenimiento de la empresa y su actividad es otro de los objetivos de la nueva regulación. De hecho, de la propia Ley se deduce que el *concurso mercantil* es un procedimiento legal orientado al tratamiento y solución de las insolvencias empresariales, teniendo como finalidad prioritaria reflotar la unidad económica en situación de deterioro, tratando al tiempo de satisfacer los legítimos intereses de los acreedores a ser resarcidos de sus créditos. En este sentido supone también una novedad respecto a la legislación precedente, caracterizada por la coexistencia de dos objetivos en ocasiones contradictorios: primero, trasladar a los acreedores el control sobre los activos del deudor, y segundo, facilitar la continuidad empresarial (van Hemmen, 2004).

Por el contrario, la actual declaración de concurso no produce la interrupción del ejercicio de la actividad de la empresa deudora, ya que se conservan las facultades de administración del patrimonio, bien por el propio deudor, bien por la administración concursal, a la vez que se mantienen los órganos de la persona jurídica deudora y la vigencia de los contratos.

Dado que la Ley aboga por la continuidad de la empresa en situación concursal, el convenio con los acreedores que garantice dicha continuidad debe ir acompañado de un plan de viabilidad que garantice el mantenimiento de la actividad, lo cual redundará de forma positiva tanto en los acreedores como en la propia empresa concursada, sus trabajadores y terceros agentes que pudieran tener intereses en la misma, procurando así según Gómez (2004) la defensa del marco socio – económico para coadyuvar en la continuidad de las actividades empresariales o profesionales y el mantenimiento de los puestos de trabajo.

Por todo ello algunos autores (Aybar et al., 2006; Banegas y Manzaneque, 2004) sugieren que la reforma concursal se ha orientado en los términos adecuados para subsanar las graves ineficiencias de la anterior legislación, en la medida en que protege a un tiempo al deudor y al acreedor e, indirectamente, al resto de agentes económicos afectados en una crisis empresarial, facilitando las posibilidades de reestructuración.

Por otra parte, y relacionada con la Ley Concursal, cabe también citar la Ley Orgánica 8/2003, de 9 de julio, para la Reforma Concursal, por la que se modifica la Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial, y que establece en nuestro país una jurisdicción especializada en materia mercantil: los Juzgados de lo Mercantil, cuya finalidad es conseguir que los conflictos propios del tráfico mercantil sean resueltos por jueces especializados en la materia, lo que redundará a la vez en una mayor seguridad jurídica y en la agilización de los procedimientos a ellos encomendados (Larriba, 2005).

La configuración del concurso hace además que se concedan al juez amplias facultades en la graduación de los efectos del concurso y en la adopción de medidas cautelares, como el embargo de los bienes de los administradores y liquidadores cuando exista fundada posibilidad de que el concurso se califique como culpable; o en la adopción de medidas cautelares incluso antes de la entrada en funcionamiento de la administración concursal (Laborda, 2005).

3. EL CONCEPTO JURÍDICO Y ECONÓMICO DE *INSOLVENCIA* EMPRESARIAL.

Según la propia Ley Concursal (art. 2), la unidad del procedimiento de concurso impone la de su presupuesto objetivo, identificado éste con el concepto de *insolvencia* que, desde una perspectiva jurídica, se concibe como el estado patrimonial del deudor (ya sea éste persona natural o jurídica) que no puede cumplir regularmente sus obligaciones. Cuando además existe una pluralidad de acreedores, la ejecución individual del crédito se considera injusta, porque beneficiaría a los acreedores más diligentes, y más costosa, de forma que se sustituye por el procedimiento colectivo del *concurso de acreedores*, más eficiente y basado en el principio de igualdad de los acreedores. Este procedimiento puede concluir mediante un convenio entre el deudor y la mayoría de sus acreedores ordinarios, que serán satisfechos con las correspondientes quitas y/o esperas, o mediante una liquidación ordenada de todo su patrimonio para la satisfacción igualmente ordenada de los acreedores.

No obstante, este concepto unitario de insolvencia es flexible y opera de manera distinta según se trate de concurso *necesario* o *voluntario*. Si la solicitud del concurso es presentada por el propio deudor (concurso *voluntario*), éste deberá justificar su endeudamiento y su estado de insolvencia actual o inminente. Por el contrario, la solicitud presentada por un acreedor (concurso *necesario*) no se fundamenta en realidad en la existencia de insolvencia del deudor, sino en algunos de los supuestos específicamente enumerados en la Ley y que ésta designa como *hechos de insolvencia* (art. 2.4). La prueba de alguno de estos hechos, sin embargo, no constituye por sí misma condición suficiente para la declaración del concurso pues el deudor puede oponerse a la solicitud del acreedor y evitar dicha declaración probando que no se encuentra, en realidad, en estado de insolvencia. Por tanto, más allá de constituir un mero condicionante jurídico reflejado por el legislador, dicha insolvencia debe ser demostrable en ambos casos.

Por otra parte, y frente al tradicional sesgo a favor del deudor que subyacía en la anterior legislación concursal vigente, existe un deber de éste de solicitar su propio concurso dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que hubiera conocido o debido conocer su estado de insolvencia. Esto supone una novedad respecto a la normativa anterior según la cual la suspensión de pagos sólo podía ser solicitada por el deudor, nunca por sus acreedores.

Esta nueva orientación de la ley ha sido considerada un acierto por cuanto se consigue una mayor eficiencia y acercamiento a la realidad empresarial ya que el procedimiento de la suspensión de pagos, en muchos casos, permitía acoger a empresas claramente inviables que debían ser liquidadas con rapidez para evitar un mayor perjuicio a los acreedores, situación que era demorada por el propio deudor mediante dicho procedimiento (Aybar, et al., 2006; González y González, 2004). De hecho, una vez detectado o previsto el problema de insolvencia, los propietarios de la entidad se verán presionados a instar el inicio del procedimiento concursal ya que la Ley Concursal prevé declarar su culpabilidad si se demuestra que, conocidas sus dificultades, retrasaron intencionadamente esta decisión (van Hemmen, 2004).

Por todo ello, la adecuada definición e identificación del concepto de *insolvencia* se revela como el factor desencadenante del procedimiento concursal. En general, el desarrollo normal de las actividades de una empresa presupone que, *a priori*, contará con el patrimonio y los medios líquidos suficientes para atender el pago de todas sus deudas a sus correspondientes vencimientos. Cuando esta hipótesis no se cumple, por las causas que fueren, se producen situaciones anómalas que se apartan de las pautas esperadas, originando un perjuicio al acreedor.

Desde el punto de vista jurídico una persona, natural o jurídica, se encuentra en estado de insolvencia cuando presenta un incumplimiento generalizado de sus obligaciones contractuales de pago, en especial cuando no efectúa el pago corriente de sus deudas, cuando sea objeto de embargos que afecten a una parte importante de su patrimonio, o cuando se den otras circunstancias, como no atender las obligaciones tributarias, las cuotas de la Seguridad Social, o las correspondientes a salarios vencidos (Larriba, 2005).

Esta situación, extraordinaria desde la perspectiva económica, ha sido tradicionalmente, y a la luz de la anterior legislación concursal vigente, clasificada en dos grandes categorías atendiendo a la naturaleza del sujeto deudor: el *concurso de acreedores* y los procedimientos de *quita y espera*, regulados en el Código Civil para deudores no sujetos al Código de Comercio, y la *suspensión de pagos* y *quiebra* de la legislación mercantil aplicable a deudores comerciantes. En este último caso, aunque ambas situaciones vienen motivadas por un presupuesto de insolvencia de la empresa, existe una notable diferencia que radica en el previsible desenlace de la misma, pues si bien en la suspensión de pagos a la insolvencia se le supone carácter provisional o transitorio, en las quiebras la situación tiene un carácter definitivo.

Legalmente la suspensión de pagos constituía un procedimiento orientado a garantizar los intereses de todas las partes implicadas cuando se había producido un retraso generalizado en los pagos lo cual, desde un punto de vista económico, revela anomalías en la situación financiera a corto plazo. El reconocimiento de la quiebra, por su parte, entendida como una situación de insolvencia absoluta, implicaba la inexistencia de bienes suficientes en el patrimonio del deudor para poder atender la totalidad de las obligaciones, es decir, una ruptura del equilibrio en la situación financiera a largo plazo.

La fuente informativa básica que puede proporcionar la evidencia sobre una posible situación de insolvencia empresarial, ya sea a corto o largo plazo, la constituyen los estados financieros o estados contables, documentos que reflejan de forma sistematizada la identificación y medición de los hechos económicos ocurridos en un determinado periodo de tiempo y que constituyen el elemento transmisor de la información contable a los distintos agentes económicos. El análisis de la información comunicada a través de dichos documentos complementada con los informes de auditoría externa y otras informaciones de diversa naturaleza, identificará los aspectos más relevantes acaecidos en la empresa, así como sus efectos en la situación patrimonial y económico – financiera de ésta.

4. LA INFORMACIÓN DE LOS ESTADOS CONTABLES EN EL PROCESO CONCURSAL.

La contabilidad financiera representa un lenguaje común a todas las áreas de la empresa que codifica y registra sistemáticamente el conjunto de acontecimientos de carácter económico, financiero y patrimonial inherentes al negocio, y los sintetiza en los documentos conocidos como estados financieros o estados contables.

El vigente Plan General de Contabilidad¹ (PGC) español, en su cuarta parte, de obligada observancia para la totalidad de las empresas con independencia de su naturaleza jurídica, determina que las cuentas anuales comprenden el balance de situación, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria. Estos documentos forman una unidad y deben ser redactadas con claridad, mostrando la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa, de conformidad con el Código de Comercio, con lo previsto en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas y con el propio Plan General de Contabilidad, así como las Normas de desarrollo que en materia contable establezca el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.

La información de carácter económico – financiero que se revela en estos documentos reviste especial trascendencia en los procesos concursales por varios motivos. En primer lugar, constituye una fuente informativa de primer orden que puede evidenciar y demostrar situaciones de insolvencia empresarial, especialmente para aquellos agentes externos a la propia empresa deudora y que pueden carecer de otra información perteneciente al dominio interno de la organización. Por otra parte, la tramitación del convenio en la fase de resolución del concurso establece que la administración concursal debe evaluar las propuestas presentadas en atención especialmente al plan de pagos y, en su

¹ Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

caso, al plan de viabilidad que se acompañe, lo cual implica realizar un análisis de la situación patrimonial, financiera y de resultados de la empresa deudora. Por último, la determinación de la composición y clasificación de la *masa activa y pasiva* del concurso en la fase de esclarecimiento de la situación, conlleva respectivamente la identificación de los bienes y derechos integrados en el patrimonio del deudor, y los créditos contra el deudor que no tengan la consideración de créditos contra la masa. A continuación se analiza cada uno de estos aspectos.

4.1- LA PREDICCIÓN DE LA *INSOLVENCIA* A PARTIR DE LA INFORMACIÓN ECONÓMICO – FINANCIERA.

Las implicaciones sociales y económicas asociadas a las situaciones de fracaso empresarial han originado que en los últimos años hayamos asistido a una notable proliferación de investigaciones orientadas a la construcción de modelos que permitiesen anticipar las situaciones de insolvencia, de forma que fuese posible adoptar las medidas correctoras adecuadas para evitar las dificultades financieras y, con ello, la desaparición de la empresa.

La mayoría de las aportaciones empíricas en este sentido se han orientado a probar el contenido informativo de los estados contables como elemento de predicción de la solvencia futura, determinando las variables que podrían afectar a los distintos desenlaces de la misma. La metodología habitual ha consistido en seleccionar un grupo de empresas insolventes y emparejarlo con otro grupo de empresas solventes similares en cuanto a dimensión y sector de actividad, analizando las características económico – financieras que diferencian a ambos grupos y tratando de identificar las variables que más contribuyen a anticipar las situaciones de insolvencia (Correa, et al., 2004).

Los primeros trabajos empíricos realizados en las últimas décadas en este campo son los análisis con enfoque univariante, que fueron no obstante rápidamente sustituidos por otros con enfoque multivariante basados en el análisis discriminante múltiple. Si embargo, la validez de los resultados de este tipo de análisis quedó pronto cuestionada por las importantes restricciones estadísticas que caracterizaban a esta metodología, lo que favoreció la aparición de una nueva corriente de estudios basados en modelos de probabilidad condicional, entre los que destacan los modelos *logit*. Finalmente, la aplicación de la técnica de participaciones iterativas constituye otra interesante línea de investigación en la predicción de la insolvencia empresarial y, más recientemente, cabe destacar las nuevas alternativas de investigación a través de la aplicación de técnicas de inteligencia artificial².

Sin embargo, y a pesar del gran número de contribuciones, no se ha conseguido formular una teoría sobre el fracaso empresarial ni sobre sus factores determinantes, orientándose la mayoría de los trabajos a probar el contenido informativo de los estados financieros como elemento de predicción, tratando de buscar una relación entre los datos contables y la solvencia futura (Correa, et al., 2003). En este sentido, las variables que estadísticamente contribuyen de forma más significativa a anticipar las situaciones de insolvencia, restringida ésta en la mayoría de los trabajos al criterio legal de quiebra y suspensión de pagos, son el endeudamiento (dependencia de la financiación ajena) y los indicadores de solvencia basados en las garantías patrimoniales más que en la capacidad de devolución de las deudas o los gastos financieros asociados a las mismas con los recursos generados.

Otros indicadores, representativos de la estructura económica, la financiación del inmovilizado y la rentabilidad de las inversiones, muestran cierto poder predictivo de la situación de insolvencia, revelando las empresas sanas una mayor capacidad para la generación y capitalización de beneficios (Correa, et al., 2003).

² Una revisión histórica de todos estos trabajos puede consultarse en Correa, et al. (2003).

4.2- EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS DE CONVENIO.

La legislación concursal contempla dos soluciones posibles al procedimiento del concurso: el convenio y la liquidación, siendo ambas soluciones alternativas y excluyentes, ya que el convenio no podrá consistir en ninguna forma de liquidación global del patrimonio del concursado para satisfacción de sus deudas. La opción entre cada una de las anteriores corresponde realizarla al deudor y sus acreedores, decidiendo en definitiva la continuidad de la empresa cuando se alcance acuerdo entre ambos, o por el contrario, determinando su desaparición si dicho acuerdo no se produce.

El convenio puede procurarse a través de dos vías procesales: la propuesta anticipada, presentada por el deudor que cumpla unos rigurosos requisitos y que exigirá el acuerdo de la mayoría de los acreedores, y la propuesta ordinaria de convenio, presentada por el propio deudor o acreedores que representen el 20% del pasivo, en caso de que el deudor no hubiese optado por la liquidación y no hubiera presentado tampoco propuesta anticipada. En ambos casos la propuesta deberá trasladarse a la administración concursal para que emita escrito de evaluación de su contenido, en particular en relación con el plan de pagos propuesto y, en su caso, con el plan de viabilidad que la acompaña.

En este sentido, el examen del plan de pagos requiere verificar las previsiones de tesorería para lo cual la información que proporcionan los registros contables de la empresa deudora debe ser objeto de estudio en orden a determinar tanto su situación patrimonial y financiera como los resultados de la misma. Además, estos últimos deben ser proyectados sobre el periodo de espera que se proponga en el convenio y valorar la razonabilidad de los recursos previstos para el cumplimiento del plan de pagos incluidos, en su caso, los procedentes de la enajenación de determinados bienes o derechos del concursado (Gómez, 2004).

Por otra parte, la evaluación de la propuesta de convenio en relación con el plan de viabilidad, supone realizar una prospección o indagación de la futura solvencia o predicción de la insolvencia, para lo cual se retoma en este punto lo anteriormente aludido respecto a la utilización de técnicas basadas en modelos estadísticos de predicción a partir de la información de los estados contables (*vid.* 4.1). El diagnóstico integral de la situación de la empresa pondrá en evidencia los errores o deficiencias detectados en relación con el normal funcionamiento de la misma y el plan de viabilidad incorporará las medidas correctoras imprescindibles para cambiar la tendencia y alcanzar los objetivos proyectados.

4.3- DETERMINACIÓN Y VALORACIÓN DE LA MASA ACTIVA Y PASIVA.

Como consecuencia de la declaración de concurso los bienes del deudor pasan a integrar un conjunto unitario denominado *masa activa* destinado a satisfacer a los acreedores (*masa pasiva*). La masa activa del concurso está formada por todos los bienes, presentes y futuros³, que sean de titularidad del deudor, salvo aquellos bienes y derechos legalmente inembargables. En particular, se integrarán en la masa activa los saldos íntegros de las cuentas en las que el concursado figure como titular indistinto, a menos que se pruebe que no es su titular. Además, para la correcta delimitación de la masa activa es necesario proceder a dos tipos de operaciones de sentido opuesto: las tendentes a llevar a la masa los bienes que salieron indebidamente del patrimonio del concursado, y que constituyen la *reintegración de la masa*, y las dirigidas a excluir de la misma aquellos bienes que sean de titularidad ajena, y que representan la *reducción de la masa*.

La masa activa se determina sobre la base de un inventario formulado por la administración concursal en el que se relacionarán y valorarán los bienes y derechos del deudor a la fecha de cierre, que será el día anterior al de emisión de su informe. La valoración de cada uno de los bienes y

³ Principio de universalidad: todos los bienes y derechos existentes a la fecha de la declaración del concurso y todos aquellos que se adquirieran durante el proceso.

derechos se realizará con arreglo a su *valor de mercado*, teniendo en cuenta los derechos, gravámenes o cargas de naturaleza perpetua, temporal o redimible que directamente les afecten e influyan en su valor, así como las garantías reales y las trabas o embargos que garanticen o aseguren deudas no incluidas en la masa pasiva (art. 82.3 de la Ley Concursal).

La utilización del criterio del valor de mercado para la valoración de la masa activa contraviene las disposiciones del Plan General de Contabilidad vigente, en particular en lo relativo al principio del precio de adquisición y al de empresa en funcionamiento. Este último considera que la gestión de la empresa tiene prácticamente una duración ilimitada y, en consecuencia, la aplicación de los principios contables no irá encaminada a determinar el valor del patrimonio a efectos de su enajenación global o parcial ni el importe resultante en caso de liquidación.

Sobre este aspecto se podría alegar una cierta contradicción con el objetivo principal de la nueva regulación concursal, es decir el mantenimiento de la empresa en situación concursal y la continuidad de sus actividades, lo cual llevaría a la aplicación estricta del principio de empresa en funcionamiento y, en consecuencia a la utilización del concepto histórico del precio de adquisición.

Según las referencias existentes con anterioridad a la entrada en vigor de la nueva legislación concursal, la aplicación del valor de mercado discrepa de las propuestas del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC)⁴ que abogaban por la aplicación del principio de empresa en funcionamiento en los supuestos de suspensión de pagos, ya que en estos casos el objetivo era conseguir la continuidad de la empresa y eludir la entrada en una etapa de liquidación, lo cual justifica que la información contable se elabore presumiendo que la empresa continúa en funcionamiento. Distinto caso lo constituirían los supuestos de insolvencia definitiva o quiebra, en los que evidentemente la continuidad de la empresa está en entredicho y el objetivo es la liquidación ordenada de toda la actividad empresarial y la enajenación de todos sus activos para poder afrontar, en la parte que sea posible, la totalidad del pasivo, al menos el exigible. Dicho supuesto suponía de hecho el incumplimiento del principio de empresa en funcionamiento.

A la luz de la legislación concursal vigente y habiéndose unificado los supuestos de suspensión de pagos y quiebras en torno a una única situación de insolvencia, cabría plantearse la oportunidad de la Ley Concursal al elevar a rango legal la utilización del criterio del valor de mercado. En este sentido, si bien es cierto que el proceso concursal pretende la continuidad de la empresa, también lo es que la contabilidad debe aportar en estas situaciones una información que facilite el mejor conocimiento de la verdadera situación económico – financiera de la empresa, ya que dicha información será determinante para establecer la posibilidad de continuidad de la misma.

La identificación, desde la perspectiva económica, de una situación de insolvencia definitiva, derivada de un desequilibrio en la situación financiera de la empresa a largo plazo, implica confrontar el activo real con la totalidad de los pasivos exigibles, en orden a determinar si existe patrimonio suficiente para atender las obligaciones contraídas. No obstante, el hecho de que dichos activos reales se hallen contabilizados según el criterio del precio de adquisición puede inducir a conclusiones que se alejen de la realidad ya que en el momento de su liquidación su valor de realización puede discrepar sensiblemente de su valor neto contable, razón de la que se desprende un claro argumento a favor de la utilización del valor de mercado de los elementos patrimoniales que constituyen la masa activa.

Paralelamente a la determinación de esta última será preciso determinar la masa pasiva, entendida como el conjunto de créditos contra el concursado existentes a la fecha de la declaración de concurso. Dichos créditos reciben el nombre de créditos concursales, que se convertirán en concurrentes cuando sean reconocidos dentro del concurso. El reconocimiento de los créditos, que corresponde a la administración concursal, es la determinación de los acreedores que tienen derechos sobre el concurso, de modo que los acreedores reconocidos se convierten en acreedores concurrentes.

⁴ Anteproyecto de norma sobre información de empresas en suspensión de pagos (BOICAC nº 13, mayo 1993) y Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad en España (2002).

La reforma concursal ha reestructurado el sistema de prelación de créditos, reforzando el principio de igualdad de trato a los acreedores mediante una importante reducción de sus privilegios y preferencias a efectos del concurso, y ordenando una paralización temporal de un año de la ejecución de garantías reales sobre los bienes del concursado (Larriba, 2005). Los créditos incluidos en la lista de acreedores se clasifican, a efectos del concurso, en créditos privilegiados (a su vez, créditos con privilegio especial o créditos con privilegio general), créditos ordinarios y créditos subordinados. De esta forma se suaviza el escalonado sistema de privilegios de la legislación precedente que, en la práctica, implicaba serias dificultades de cobro para los acreedores que se encontraban en la base, originando serios perjuicios en la situación de éstos que podían verse abocados, a su vez, a una crisis económica provocada por la insolvencia del deudor (González y González, 2004).

De lo expuesto en los epígrafes precedentes se desprende la importancia que la información facilitada a través de los estados contables reviste no sólo en el diagnóstico de posibles situaciones de insolvencia empresarial, sino en el propio desarrollo del proceso una vez iniciado el procedimiento concursal. Por ello es innegable también que el proceso de normalización contable internacional introduce nuevos elementos en las situaciones concursales en la medida en que, en virtud de las nuevas normas contables, se modifiquen tanto el contenido como la forma de presentación de la información económico – financiera en el caso de deudores sometidos a la legislación mercantil.

5. LA INFORMACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA EN LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA.

La aprobación del Reglamento 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad marcó, sin duda ninguna, un punto de inflexión en el devenir contable de las sociedades de la Unión Europea (UE). Si bien de forma explícita el objetivo del citado Reglamento radicaba en proporcionar a las entidades con cotización oficial un conjunto normativo de ámbito internacional para la elaboración de sus estados contables consolidados, que permitiera además lograr una mayor convergencia entre la información suministrada por las sociedades de la Unión Europea, en la práctica dicha aprobación conlleva importantes modificaciones no sólo en las propias normas contables sino también en el proceso de elaboración de las mismas y en su adaptación por parte de cada uno de los estados miembros.

Es evidente que este último aspecto determinará que el impacto del cambio normativo sea diferente en cada uno de los estados de la UE, y no sólo por las particularidades de la normativa contable imperante en cada uno, sino porque el Reglamento faculta a cada Estado para permitir u obligar a la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) a los estados financieros consolidados e individuales (Mateos y Server, 2005).

En el caso español, la postura institucional y la recomendación de la Comisión de Expertos que elaboró el *Libro Blanco para la reforma de la Contabilidad* ha sido la de permitir a las empresas aplicar las nuevas normas sólo para elaborar las cuentas consolidadas de los grupos cotizados y abordar la reforma del Plan General de Contabilidad (PGC) con el objeto de adaptarlo a la normativa internacional. En el momento de redactar este trabajo, no obstante, todavía no se ha perfilado definitivamente esta adaptación contable, si bien el ICAC ha designado ya al grupo de expertos que deben abordar la misma⁵. La información oficial relacionada con dicha reforma existente hasta la fecha la encontramos en las disposiciones contenidas en la Ley de Acompañamiento de los Presupuestos Generales del Estado para 2004⁶, que introdujo en la legislación mercantil española las modificaciones

⁵ Resolución de 12 de julio de 2005, del ICAC, por la que se crea un Grupo de Trabajo encargado de elaborar un nuevo Plan General de Contabilidad. Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas nº 62.

⁶ Ley 62/2003.

necesarias dada la implantación obligatoria de las NIIF a las cuentas consolidadas de las sociedades que coticen en Bolsas de la Unión Europea a partir del pasado ejercicio 2005.

Las Normas Internacionales de Información Financiera presentan, como se desprende de la propia delimitación de su finalidad, una diferencia esencial respecto a la normativa española al pasar de un marco más proteccionista, basado en una información de garantías frente a terceros con objeto de la rendición de cuentas, a un modelo informativo de interpretación de la información contable orientado a la toma de decisiones y útil para todo tipo de usuarios. Este hecho ha originado que los requerimientos informativos sean superiores en muchos aspectos a los actualmente vigentes en nuestro país y la necesidad de solicitar información sobre las variaciones habidas tanto en el patrimonio neto como en el efectivo de la empresa.

El carácter de control sobre la gestión de los recursos de las NIIF frente al carácter más proteccionista de la normativa contable española actual determina la existencia de diferencias en los documentos integrantes de los estados financieros, primando los aspectos económico-financieros y relegando a un segundo plano la concepción legalista. En virtud a esta nueva perspectiva, un conjunto completo de estados financieros ha de incluir necesariamente un balance, una cuenta de resultados, un estado de cambios en el patrimonio neto, un estado de flujos de efectivo (*estados principales*) y unas *notas explicativas* en las que se expongan las políticas seguidas y se realicen explicaciones sobre los estados financieros principales.

Entre los aspectos introducidos por las NIIF que más contrastan con la normativa contable española destacan, entre otros, la mayor flexibilidad y alternativas contables que ofrecen; el hecho de que no se establezca ningún formato de presentación para los estados contables principales, exigiéndose tan solo un contenido mínimo referido a determinadas partidas; o la exigencia, no limitada a los datos numéricos, de ofrecer información comparativa referente a las notas explicativas de los ejercicios anteriores.

En este escenario, los efectos derivados de la aplicación de la normativa contable internacional sobre las situaciones concursales son de índole diversa. En primer lugar, la información suministrada por las NIIF, en tanto que su objetivo está más orientado al diagnóstico de la situación económico – financiera de la empresa, es mayor y reviste carácter más cualitativo, lo que sin duda redundará en una mayor fiabilidad del análisis. En este sentido, y en tanto que la información se orienta a básicamente a los agentes externos a la empresa, es previsible que facilite la identificación de posibles situaciones de insolvencia empresarial demostrable que permitan desencadenar el concurso.

A este mismo objetivo contribuirán sin duda los nuevos estados contables que introducen las normas internacionales: el estado de flujos de efectivo y el estado de variaciones en el patrimonio neto. El primero de ellos constituye un documento que recoge el detalle de los cobros y pagos que ha tenido la entidad en el periodo considerado, es decir, las variaciones del efectivo y otros medios líquidos equivalentes. La información proporcionada por este estado responde además al esquema de informar de forma detallada del equilibrio alcanzado entre las tres diferentes categorías de flujos que se mueven en la empresa: los de las operaciones, las actividades de inversión y las actividades de financiación.

Resulta evidente la utilidad de este estado financiero que suministra una información muy valiosa desde el punto de vista analítico al permitir determinar, de forma mucho más fiable, la situación de liquidez de la empresa y el establecimiento de previsiones o necesidades futuras de tesorería. Además, esta utilidad se ve potenciada en tanto que el efectivo, al contrario de lo que ocurre con el resultado, es una magnitud totalmente objetiva, ajena a los efectos inducidos por las diferentes políticas contables utilizadas por la empresa para las mismas transacciones y hechos económicos (Pérez y Serrano, 2004). Por lo que respecta al proceso concursal, este documento además viene a facilitar enormemente la labor de la administración concursal en la fase de la evaluación del plan de pagos recogido en el convenio, en la medida en que proporciona una información mucho más detallada de los movimientos de tesorería.

Por su parte, el resultado constituye en organizaciones lucrativas una magnitud básica y en este sentido existen diferencias conceptuales importantes entre las NIIF y las normas contables españolas. En el modelo contable de las NIIF ocupa un lugar predominante la determinación de la situación financiera, esto es, los elementos siguientes: activos, pasivos y patrimonio neto como una magnitud residual⁷, por lo que se establecen dos estados relacionados con la medición del desempeño: la cuenta de resultados y el estado de cambios en el patrimonio neto. Este último tiene como finalidad prioritaria mostrar la variación experimentada, en términos cuantitativos y cualitativos, en el patrimonio neto de la entidad. Constituye un documento cuya información complementa al balance de situación y a la cuenta de resultados dado que informa sobre las causas del crecimiento experimentado en la riqueza de los socios y sobre la justificación de políticas de distribución de beneficios, así como de las causas de posibles ampliaciones de capital, en definitiva, de las variaciones patrimoniales no reflejadas en la cuenta de resultados. Esta información, adicionada al importe reflejado en dicha cuenta de resultados muestra el total de ingresos y gastos reconocidos en el periodo, ampliando sustancialmente el conocimiento del origen del resultado obtenido.

Otra de las diferencias sustanciales que establecen las NIIF, en especial en relación al objeto de este trabajo, hace referencia a la valoración de los elementos patrimoniales ya que la normativa internacional introduce el concepto de *valor razonable* como alternativa al del precio de adquisición. Si bien es cierto que este criterio, en aras de lograr una mayor relevancia informativa, puede originar una pérdida de la objetividad que proporciona el principio del precio de adquisición, a la vez que puede incrementar la volatilidad del resultado (Navarro, 2004), también lo es que, como se ha apuntado anteriormente, proporciona una información más fiable para el mejor conocimiento de la situación económico-financiera de la empresa a fin de determinar sus posibilidades de continuidad.

Además, el reconocimiento en las NIIF de un activo o pasivo en el balance implica, más allá del estricto cumplimiento de la definición de activo o pasivo, que el valor de dicho elemento patrimonial pueda ser evaluado con fiabilidad. Ello supone por ejemplo, respecto a la normativa contable española, que no podrán reconocerse buena parte de las provisiones para riesgos y gastos, cuyo importe es el resultado de una estimación o previsión de cuantía indeterminada, ya que no suponen una obligación actual surgida a partir de sucesos pasados. La desaparición de estos pasivos supondrá una minoración, en líneas generales, del concepto económico de solvencia y un posible aumento de la rentabilidad de la empresa atendiendo a los criterios de cálculo actuales de dichas magnitudes.

En este sentido, un trabajo de Martínez (2003) sobre la repercusión de la nueva normativa internacional en la imagen que reflejan los estados financieros señala que cuantitativamente las mayores diferencias en los criterios de valoración se producen en el inmovilizado y especialmente a nivel de resultados, siendo la segunda área de mayor riesgo la de los instrumentos financieros. Según este autor, la diferente valoración del inmovilizado ejerce una influencia positiva sobre el cálculo de la rentabilidad y, ligeramente en menor medida, sobre la solvencia, no afectando en modo alguno a la imagen de la liquidez. Respecto a las variaciones en el área de los instrumentos financieros, en general introducen efectos positivos tanto sobre la liquidez y solvencia como sobre la rentabilidad de la entidad.

Otros autores (Mateos, et al., 2006), tratando de determinar la incidencia real que la introducción de la información contable de las NIIF tiene sobre algunas de las definiciones y relaciones más utilizadas en el análisis económico – financiero de las empresas, concluyen que la magnitud que mayor variación experimenta es la rentabilidad financiera que en general se incrementa en casi un 80% respecto al cálculo según la normativa española. Esta situación se origina tanto por la discrepancia entre ambas normativas en relación con la determinación del resultado, como por las diferencias existentes en las partidas que conforman los fondos propios, en general mucho menores según las NIIF.

⁷ La parte residual de los activos después de deducir todos los pasivos.

También sufren importantes variaciones ratios como el de disponibilidad y de rentabilidad económica. En el primer caso debido a la inclusión de distintas partidas dentro del concepto de tesorería, dado que las NIIF no consideran únicamente los saldos bancarios y de caja sino que bajo el epígrafe de “*otros activos equivalentes*” adicionan otras partidas que amplían el conjunto de la tesorería. En el segundo caso, por la ya comentada mayor variabilidad en la obtención del resultado, a lo que cabe añadir los distintos criterios de valoración de los inmovilizados.

6. CONCLUSIONES.

La legislación concursal constituye una pieza clave del sistema económico-financiero de cualquier país y, en consecuencia, de su legislación mercantil. En nuestro país, la aprobación de la Ley 22/2003, concursal, ha venido a hacerse eco de la importante laguna existente al respecto en virtud de una legislación vigente desde principios del siglo XIX y reiteradamente descrita como dispersa y arcaica.

La elaboración de un cuerpo legislativo único que regula las distintas situaciones de crisis, con independencia de la personalidad o calificación del deudor implicado, ha sido uno de los mayores logros de la reforma concursal, cuyo principal objetivo, más allá de la mera satisfacción de los acreedores, es el mantenimiento de la empresa y su actividad facilitando las posibilidades de reestructuración de la misma.

Pero a la vez, esta unidad de procedimiento impone la necesidad de definir un presupuesto objetivo, identificado éste con el concepto de *insolvencia* que, además, debe ser demostrable. En este sentido, reviste especial trascendencia la información transmitida por los estados contables en la medida en que permitirá no sólo detectar situaciones de insolvencia, sino que constituirá la base documental que regirá la actuación de la administración concursal durante el transcurso del procedimiento, en particular en la evaluación de las propuestas de convenio y en la determinación y valoración de la masa activa y pasiva.

En este escenario, las nuevas Normas Internacionales de Información Financiera introducen modificaciones sustanciales en la información suministrada por los estados financieros respecto a la normativa española, tanto en lo que hace referencia a los documentos contables a elaborar como en la disposición y requerimientos informativos que los mismos deben atender. Básicamente la normativa internacional prima los aspectos económicos y financieros, es decir, un modelo informativo de interpretación de la información contable orientado a la toma de decisiones, relegando a un segundo plano la concepción más legalista de la norma española orientada a una información de garantías frente a terceros con objeto de la rendición de cuentas.

Los efectos que este nuevo marco informativo puede originar sobre los procesos concursales, a falta de la adaptación contable definitiva, son de índole diversa. Por una parte, la introducción de dos nuevos documentos contables, el estado de flujos de efectivo y el estado de variaciones en el patrimonio neto, amplía sustancialmente las posibilidades de éxito en la identificación de posibles situaciones de insolvencia empresarial, actual o inminente, facilitando sobremanera la toma de decisiones, especialmente por parte de los acreedores, relativas al inicio del proceso concursal. Además el estado de flujos de efectivo agilizará la labor de la administración concursal en lo que respecta a la evaluación del plan de pagos de la propuesta de convenio, pudiendo realizar previsiones de tesorería más fiables que determinarán las posibilidades reales de cumplimiento de dicho plan en función de la razonabilidad de los recursos previstos.

Por otra parte, la utilización del criterio del *valor razonable* frente al concepto histórico del precio de adquisición puede introducir ciertamente un elemento de volatilidad en la determinación del resultado pero, en lo que respecta a las situaciones concursales, supone un mayor acercamiento a la postura de la Ley Concursal que establece expresamente que la valoración de los bienes y derechos

constitutivos de la *masa activa* se realizará con arreglo a su *valor de mercado*. El origen de esta decisión parece radicar, trascendiendo la discusión sobre la aplicabilidad o no del principio contable de empresa en funcionamiento, en la hipótesis de que la contabilidad debe aportar en la situaciones concursales una información que facilite el mejor conocimiento de la verdadera situación económico – financiera de la empresa, ya que dicha información será determinante para establecer las posibilidades de viabilidad y continuidad de ésta.

En este sentido, la valoración de los elementos de activo según el criterio del precio de adquisición puede inducir a conclusiones erróneas en la determinación de la solvencia de la empresa, entendida ésta como la existencia de patrimonio suficiente para afrontar la totalidad de las obligaciones, ya que en el momento de una hipotética liquidación el valor de realización de estos elementos puede discrepar notablemente de su valor neto contable, razón de la que se desprende un argumento a favor de la utilización del *valor razonable*.

Finalmente, la incidencia que las modificaciones introducidas por las NIIF en la información contable ejercen en los resultados del análisis de estados financieros, revela notables incrementos en la rentabilidad financiera y disponibilidad, respecto a la definición de dichas magnitudes según la norma contable vigente. Ello es consecuencia de la mayor volatilidad en el resultado y la distinta definición de los fondos propios, en el caso de la rentabilidad, y de la mayor amplitud en la identificación de los medios líquidos en relación con la disponibilidad.

BIBLIOGRAFÍA.

- Aybar Arias, C.; Casino Martínez, A.; López Gracia, J. *La reestructuración financiera de las Pymes en crisis. Endogeneidad en la elección entre vía privada y vía concursal*. Investigaciones Económicas, vol. XXX (1), 2006. pp. 137 – 162.
- Banegas Ochovo, R.; Manzanique Lizano, M. *Análisis de la contribución de la nueva Ley Concursal a mejorar la eficiencia general del sistema, mediante su comparativa con la Ley de Suspensión de Pagos de 1922*. Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, nº 69, 2004. pp. 8 – 11.
- Beltrán Sánchez, E.M.; Orduña Moreno, F.J. *Curso de Derecho Privado (7ª edición)*. Editorial Tirant Lo Blanch. Valencia, 2004.
- Correa Rodríguez, A.; Acosta Molina, M.; González Pérez, A.L. *La insolvencia empresarial: un análisis empírico para la pequeña y mediana empresa*. Revista de Contabilidad, vol. 6, nº 12, julio – diciembre, 2003. pp. 47 – 79.
- Correa Rodríguez, A.; Acosta Molina, M.; Barrios del Pino, I.; González Pérez, A.L. *El desenlace de la quiebra para la Pyme española*. Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, nº 69, 2004. pp. 12 – 14.
- Gómez Martín, F. *El convenio y el plan de viabilidad en la nueva Ley Concursal*. Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, nº 69, 2004. pp. 3 – 7.
- González Navarro, E.; González Navarro, A.M. *Aspectos contables de la Ley concursal*. Partida Doble, nº 160, noviembre, 2004. pp. 40 – 53.
- Labordá Valle, E. *La nueva realidad concursal (Elementos de solución en la crisis empresarial: el convenio y la liquidación. Viabilidad de la empresa)*. La Ley: Revista jurídica española de doctrina, jurisprudencia y bibliografía, nº 3, junio, 2005. pp. 1852 – 1864.
- Larriba Díaz – Zorita, A. *Los procesos concursales: sus procedimientos y su contabilidad*. Partida Doble, nº 165, abril 2005. pp. 78 – 101.
- Martínez González, A. *Armonización contable y análisis: la adaptación a las Normas del IASB y su incidencia en el análisis contable*. IX Jornadas de Trabajo sobre Análisis Contable. Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad, Elche (Alicante), 2003. pp. 105-120.
- Mateos Ronco, A.; Server Izquierdo, R.J. *La consolidación contable de grupos de sociedades mixtos en el marco de la Normativa Contable Internacional. Especificidades en grupos con sociedades cooperativas*. Actas del XIII Congreso AECA "Armonización y Gobierno de la Diversidad", Oviedo, 2005.
- Mateos Ronco, A.; Marí Vidal, S.; Polo Garrido, F.; Seguí Mas, E. *Los estados financieros en las NIIF: implicaciones en el análisis contable. Estudio de un caso*. Jornada sobre la Reforma Contable y las Normas Internacionales de Información Financiera, CEGEA: Valencia, 2006, publicación electrónica.

Navarro García, J.C. *La implantación de la normativa IASB en España. Análisis de las evidencias empíricas*. XI Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad "La contabilidad sin fronteras", Granada, 2004, publicación electrónica.

Pérez García, J; Serrano García, R. *Presentación de estados financieros: balance, resultados y notas*. En: Monografías sobre las Normas Internacionales de Información Financiera. Tomo I. Madrid: AECA, 2004, pp. 297-408.

Van Hemmen Almanzor, E. *Análisis institucional y económico de la nueva Ley Concursal*. Estabilidad Financiera, nº 6, 2004. pp. 189 – 210.

Veleiro Reboledo, B. *La profesionalización del procedimiento concursal*. Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española, nº 2816, septiembre, 2004. pp. 1000 – 1016.