

Impactos en la medición del valor razonable y deterioro de activos en cierres posteriores al 31 de diciembre de 2019



Consideraciones sobre la medición del valor razonable

Se define el valor razonable como el precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre compradores y vendedores libres e informados en el mercado principal (o más ventajoso) en la fecha de la medición en condiciones de mercado presentes.

Esto supone efectuar una valoración en dicha fecha en función de las hipótesis o supuestos que los participantes del mercado usarían, bajo las condiciones de mercado actuales y utilizando toda la información disponible.

Los datos de mercado observables no pueden ser ignorados aun cuando los precios deprimidos son considerados temporales, a menos que dichos datos provengan de transacciones que no sean normales. Esto quiere decir que, precios determinados bajo liquidaciones forzadas no deben considerarse un valor objetivo de mercado. Por lo tanto, solo en la medida en que no haya datos observables disponibles, deben utilizarse datos no observables para medir el valor razonable, pues el objetivo continúa siendo el mismo: determinar un precio de salida a la fecha de valoración desde las hipótesis de los participantes de mercado.

Como consecuencia de la propagación de la pandemia del COVID-19, la volatilidad de los precios en los mercados mundiales se ha visto incrementada. Asimismo, también se ha visto incrementado notablemente el riesgo de crédito de forma generalizada. Todo ello afecta a la medición del valor razonable de manera directa e indirecta. Si el valor razonable se determina por referencia a un valor fiable de mercado -precio cotizado de un mercado activo- afectará de manera directa en la medición; mientras que para aquellos elementos de los cuales no exista un mercado activo, y por lo tanto, su valor razonable debe ser calculado mediante la aplicación de modelos y técnicas de valoración, afectará de manera indirecta.

El principal desafío, en el contexto de la crisis sanitaria actual, radica en la valoración que utiliza datos no observables en una situación en la que los mercados están sujetos a una volatilidad significativa y las estimaciones económicas son muy inciertas. Los administradores de las sociedades afrontarán un reto importante para reflejar el valor razonable de ciertos activos y pasivos en una situación marcada por un alto nivel de incertidumbre por los efectos económicos del COVID-19.

Efectos contables sobre la medición del valor razonable

Si bien bajo normativa nacional existe un menor número de activos y pasivos estimados a valor razonable que bajo normas internacionales, instrumentos financieros tales como acciones, valores de deuda, derivados o instrumentos de cobertura, deberán ser sometidos a un análisis exhaustivo en los cierres posteriores a 2019 donde los impactos por efecto del COVID-19, con carácter general, constituirán un hecho posterior tipo 1 (y por tanto darán lugar a ajustes en los estados financieros).

Asimismo, se debe prestar adecuada atención a los activos y pasivos para los que no exista un mercado activo y se mida el valor razonable de los mismos mediante el empleo de técnicas de valoración basadas en algún mercado de referencia que en el contexto actual, esté sometido a una alta volatilidad. Normalmente, para valorar activos no financieros tales como el inmovilizado material, inversiones inmobiliarias e inmovilizado intangible, se suele utilizar el método del descuento de flujos de caja, basado en el valor presente de los flujos de caja futuros descontados al momento de la valoración, donde las hipótesis financieras sobre la evolución futura del negocio y la tasa de descuento a aplicar son los principales factores que participan en el cálculo del valor en uso de un activo en contextos de test de deterioro (NIC 36).

Ante la situación de excepcionalidad y elevada incertidumbre que ha generado esta pandemia, las nuevas estimaciones e hipótesis requerirán un análisis minucioso y la aplicación de altos niveles de juicio profesional.

Se ha visto incrementado notablemente el riesgo de crédito de forma generalizada. Todo ello afecta a la medición del valor razonable de manera directa e indirecta.

Nota:

Para las entidades que aplican el marco de información financiera internacional, “NIIF” de acuerdo con la NIIF 13 (y en línea con la circular 4/2004), cada medición de valor razonable debe clasificarse en alguno de los tres niveles de la jerarquía de mediciones del valor razonable en función de que los datos utilizados sean observables directamente o no:

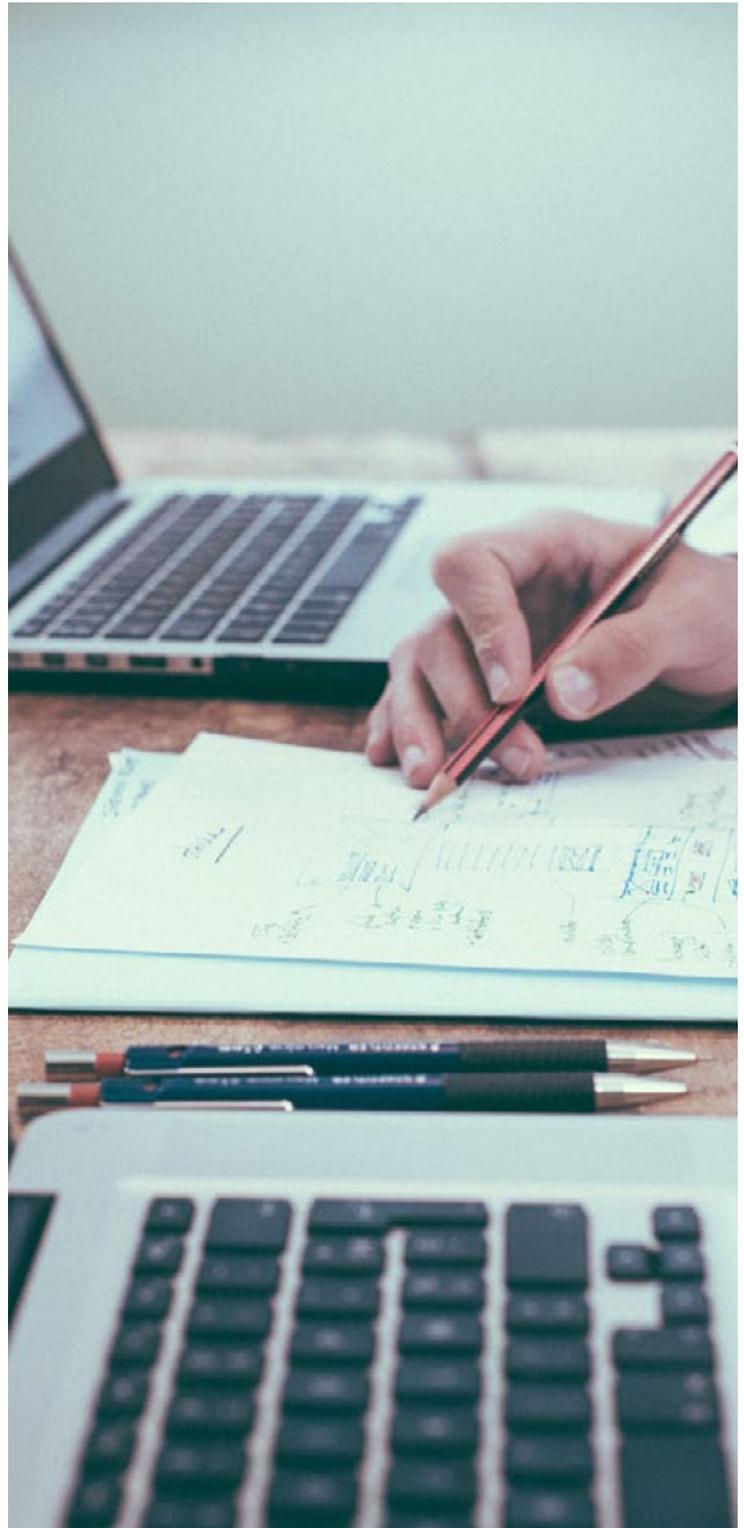
- Nivel 1: precios cotizados (no ajustados) en mercados activos para activos o pasivos idénticos
- Nivel 2: insumos distintos de los precios cotizados incluidos en el Nivel 1 que son observables para el activo o pasivo, ya sea directa o indirectamente
- Nivel 3: insumos no observables para el activo o pasivo

Para los instrumentos financieros con precios de nivel 1 (cotizados en un mercado activo), aunque se genere una disminución significativa de las transacciones en ese mercado, no significa que el precio se haya vuelto inobservable y por tanto se deba modificar la forma en la que se mide el valor razonable a la fecha de cierre del ejercicio. Asimismo, el número de instrumentos clasificados en el nivel 3 (medición del valor razonable basado en inputs no observables que son relevantes para la medición), podrían aumentar debido a la aparición de datos no observables bajo el contexto actual.

Por otra parte, mientras bajo normativa nacional se valora el inmovilizado material y las inversiones inmobiliarias a coste, bajo normas internacionales se contempla el modelo de revalorización en esta clase de activos y los valores razonables podrían verse afectados por la volatilidad de los mercados de referencia.

Desgloses:

Se deberán revelar claramente cuáles han sido las bases para seleccionar las hipótesis y datos que se utilizaron en la medición del valor razonable, las sensibilidades relacionadas y, en su caso, las transferencias significativas entre niveles de jerarquía de valor razonable. Asimismo, en función de los hechos y circunstancias de cada caso en particular, es posible que se requieran desgloses que permitan a los usuarios entender si se consideraron o no los efectos derivados de la pandemia del coronavirus para fines de la medición de valor razonable y, ante una situación como la actual, mostrar los impactos que un análisis de sensibilidad en las estimaciones podría poner de manifiesto.





Consideraciones sobre el deterioro

Las medidas dictadas por el Gobierno español para contener la propagación del virus, tales como la opción del teletrabajo, restricción de desplazamientos y viajes, y confinamiento general de la población, han producido un cese temporal de gran parte de la actividad económica del país, disminuyendo sustancialmente los niveles de demanda, precios y, por tanto, generando impactos importantes en la rentabilidad.

Esta situación ha afectado a la práctica totalidad de las empresas, incidiendo factores directos o indirectos, en función del tipo de sector y actividad.

Bajo este contexto, la corrección del deterioro de valor de activos de larga duración como el inmovilizado material, el inmovilizado intangible (en particular, fondos de comercio), inversiones inmobiliarias, y otras inversiones entre las que se incluyen participaciones en otras sociedades, pueden impactar negativamente en los resultados de las compañías. Los administradores y directores de las compañías, al realizar los correspondientes análisis y estimaciones, y los auditores, en su papel de revisores, se enfrentarán a importantes desafíos en asegurar que dichos activos se reflejen a un valor apropiado.

Efectos contables sobre indicios de deterioro

La Resolución del 18 de septiembre de 2013 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas de España (en adelante ICAC) por la que se dictan las normas de registro y valoración e información a incluir en la memoria de las cuentas anuales sobre el deterioro del valor de los activos, requiere que para todos los activos (excepto los que se miden por su valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias), se compruebe la existencia de indicios de deterioro del valor al cierre de cada ejercicio o, en su caso, en la presentación de estados financieros intermedios. Por lo tanto, es importante remarcar que si se producen cambios en las circunstancias que den lugar a nuevos indicios de deterioro, será necesario efectuar más de un test de deterioro al año.

Otro aspecto a resaltar es, que un deterioro registrado de un fondo de comercio es en un cierre contable o en unos estados financieros intermedios presentados o publicados, irreversible. De ahí, la importancia de las hipótesis y estimaciones consideradas en los test realizados.

En esta línea, las medidas adoptadas por el Gobierno ante esta crisis se pueden enmarcar en los indicios de deterioro considerados en la normativa de referencia anterior, y, a pesar de que cada sociedad en particular puede verse afectada de manera diferente dependiendo del sector en el que opera, es probable que incremente el número de entidades que tengan que deteriorar sus activos no corrientes.



Un activo presentará indicios de deterioro si se estima que su valor contable no va a ser recuperable a través de su uso o venta. El valor recuperable de un activo es el mayor entre el valor razonable menos los costes de venta y su valor de uso.

- El valor razonable se define como el precio que se recibiría por la venta de un activo o se pagaría para transferir un pasivo mediante una transacción ordenada entre participantes en el mercado en la fecha de valoración (NIIF 13.9).
- Por su parte, el valor en uso de un activo (o de una unidad generadora de efectivo), se define como el valor actual de los flujos de efectivo futuros esperados a través de su utilización en el curso normal del negocio y, en su caso, de su enajenación u otra forma de disposición, teniendo en cuenta su estado actual y actualizados a una tasa de descuento adecuada a los riesgos del activo que no hayan ajustado las estimaciones de flujos de efectivo futuros.

Nota:

Por lo general, para aquellos activos de los que no se disponen transacciones idénticas en el mercado, las entidades comienzan por estimar el valor en uso. Esto se debe a que si el valor en uso excede el valor en libros no es necesario determinar el valor razonable (y viceversa). Sin embargo, si el valor en uso arroja una pérdida por deterioro, también se debe estimar el valor razonable, a menos que los hechos y las circunstancias indiquen que el cálculo del valor razonable no sería materialmente superior al valor en uso o, en su caso, que no se pueda estimar de manera fiable.

El cálculo del valor en uso está basado en el valor presente de los flujos de caja futuros descontados al momento de la valoración, donde las hipótesis financieras sobre la evolución futura del negocio y la tasa de descuento a aplicar son los principales factores que participan en el cálculo.

Ante la situación de excepcionalidad, las nuevas estimaciones e hipótesis requerirán considerar aspectos como el aumento de la tasa de descuento, niveles de riesgo y mayores exigencias de desglose en la información financiera.

Las sociedades que tengan una fecha de cierre de ejercicio a partir del 31 de marzo de 2020 deberán considerar claramente al COVID-19 como un indicador de deterioro a los efectos de la presentación de las cuentas anuales. Asimismo, con carácter general, **implicarán ajustes en los estados financieros, dado que pone de manifiesto condiciones que ya existían al cierre del ejercicio o del período.**

Nota:

La NIC 36 exige que los activos intangibles con una vida útil indefinida (como el fondo de comercio) y los intangibles que aún no estén listos para su uso previsto, se sometan a pruebas de deterioro al menos anualmente. En el caso de otro tipo de activos que entran en el ámbito de aplicación de la norma, las sociedades están obligadas a comprobar el deterioro del activo cuando hayan indicios de deterioro. Esta prueba se realiza para los activos individuales si generan entradas de efectivo principalmente de forma independiente. En el caso de otros activos y el fondo de comercio, las pruebas se realizan principalmente por referencia a la Unidad Generadora de Efectivo a la que pertenece el activo.

Es probable que activos de larga duración tales como el derecho de uso de los contratos de arrendamiento, inmovilizados materiales e inmovilizados intangibles, se vean afectados por esta evaluación

¿Cuáles son los indicadores más relevantes en el contexto actual de pandemia del COVID-19 que pueden generar indicios de deterioro?



Factores externos

- Indicadores de disminución significativa de valor.
- Durante el periodo se han producido cambios significativos en el entorno que opera la empresa o en el mercado al que va destinado el activo, de los cuales se espera un efecto negativo a largo plazo sobre la entidad.
- El valor en libros de los activos netos de la entidad es mayor que su capitalización bursátil.
- Durante el ejercicio, se han producido incrementos sobre los tipos de interés de mercado que pueden afectar al tipo de descuento utilizado para calcular el valor en uso, generando que el importe recuperable haya disminuido significativamente.



Factores internos

- Activos ociosos.
- Planes de venta sobre un activo.
- Planes de reestructuración.
- Cambios ocurridos durante el ejercicio o que se espera que se produzcan en el corto plazo, sobre la forma en que se utiliza o se espera utilizar un activo y que tengan un efecto negativo sobre la entidad.

¿Cómo podría influir la situación derivada del COVID-19 sobre los indicios y pruebas de deterioro?

Uno de los principales elementos a considerar en una estimación del valor en uso de un activo son las proyecciones financieras, -que incluyen la utilización de hipótesis-. En vista del contexto actual de la pandemia por COVID-19, éstas podrían no cumplirse, ya que existe la posibilidad de que surjan hechos y circunstancias no previstas que den lugar a variaciones importantes entre los estados financieros presupuestados y las cifras que finalmente se materialicen.

Asimismo, la tasa de descuento utilizada para descontar los flujos de caja debe reflejar el riesgo del activo o la Unidad Generadora de Efectivo, por lo que la aparición de hechos y circunstancias no previstos pueden generar un incremento de dicho riesgo.

La aparición de la pandemia COVID-19 y sus efectos, es un claro ejemplo de un hecho no previsto que influye en el cumplimiento de las proyecciones financieras, genera incertidumbre e incrementa el riesgo de los activos.

La NIC 36 permite adoptar dos enfoques para reflejar estas posibles variaciones: ajustando los flujos de efectivo (incluidas las hipótesis de crecimiento a largo plazo) o como ajustes en la tasa de descuento. Habitualmente, suele utilizarse una combinación de las posibles variaciones de ambos enfoques. Dado el elevado grado de incertidumbre que se está generando en el contexto de la crisis sanitaria actual, el enfoque de los flujos de efectivo esperados ajustado en función de los riesgos suele ser más fiable, ya que considera una gama más amplia de posibles resultados futuros. Bajo un enfoque u otro, es indispensable que la administración se asegure que el resultado de la estimación refleja los riesgos, incertidumbres y otros factores que los participantes en el mercado reflejarían en dichos precios.

Los efectos del COVID-19 deberán contemplarse tanto en las proyecciones financieras como en la tasa de descuento a la hora de determinar el valor en uso de los activos.

¿Cómo podría afectar la situación derivada del COVID-19 en la determinación de los flujos de efectivo estimados y la tasa de descuento?

Consideraciones sobre los flujos de efectivo estimados

Muchas entidades están experimentando impactos significativos en sus operaciones, rápidos descensos en sus flujos de efectivo, importantes pérdidas o disminuciones en sus resultados y mayores niveles de incertidumbre sobre la extensión e implicaciones a largo plazo. Las proyecciones de los flujos de efectivo deben reflejar estos efectos basados en hechos y circunstancias existentes al cierre del ejercicio. Estas suposiciones deben ser explícitas y claras, no siendo coherente en el contexto actual que las entidades basen sus estimaciones en los resultados del ejercicio comparativo o en cifras de ejercicios recientes no afectadas por esta situación. Por este motivo, ha sido muy importante durante estos últimos meses, la consideración de la fecha de cierre para determinar qué tipo de hecho posterior era la situación provocada por esta pandemia y los impactos de la misma en la información financiera.

Si bien las entidades deben basar estas estimaciones a partir del conocimiento de hechos y circunstancias que existan en la fecha de cierre, y no después de la misma, podría considerarse válida la información obtenida con posterioridad en la medida que evidencie hechos que ya existían al cierre del ejercicio. Los administradores afrontarán importantes retos y requerirán un nivel elevado de juicio profesional para realizar esta evaluación. En especial, si las fechas de presentación de informe son posteriores al inicio de la pandemia COVID-19.

La evaluación de las previsiones de flujos de caja deberá considerar de forma cuidadosa el impacto que la pandemia producirá en el corto plazo (ejercicios 2020 y 2021) así como las implicaciones que soportarán en el largo plazo, si bien los impactos a largo plazo podrían no ser tan severos como los de un horizonte temporal más inmediato o estar marcados por un mayor nivel de incertidumbre.

Se recomienda la formulación de escenarios en las proyecciones financieras y la aplicación de probabilidades asociadas sobre cada uno de ellos. Los escenarios deberán contemplar estimaciones razonables, sostenibles y realistas, evitando escenarios demasiado optimistas o pesimistas, dando mayor peso a las situaciones hipotéticas desfavorables para lograr el objetivo de incorporar una visión de mercado del riesgo y la incertidumbre.

Asimismo, es imprescindible que los preparadores de la información incluyan dentro de su evaluación, los análisis de sensibilidad requeridos para las mediciones recurrentes, en especial las mediciones clasificadas en el nivel 3 de jerarquía de valor razonable, donde bajo el contexto actual, el número de instrumentos clasificados es este nivel, podría verse incrementado.

Consideraciones sobre la tasa de descuento

La volatilidad que presentan actualmente los mercados financieros genera mayores desafíos en la determinación de las tasas de descuento ajustada al riesgo de cada activo, en vista de que los factores a utilizar para la estimación de la misma se vuelven más impredecibles.

La Tasa Libre de Riesgo, la Beta, la Prima de Riesgo de Mercado y el Coste de la Financiación se están viendo afectados por el incremento de la volatilidad y la incertidumbre de los mercados, generando un aumento del riesgo de los activos y en consecuencia, el incremento de la rentabilidad exigida por los inversores y del riesgo del crédito por parte de los proveedores de deuda.

En conclusión, la estimación de la tasa de descuento deberá reevaluarse de una forma muy precisa, haciendo un análisis minucioso del entorno actual de mercado, pero también evitando sesgos y dobles consideraciones de riesgo, pues aunque la tasa de descuento es, en sí misma, una estimación del riesgo asociado a un negocio o activo, para poder evaluar la aplicabilidad de una tasa de descuento en concreto a unas determinadas proyecciones financieras es necesario contextualizarla con las mismas, así como con la tasa de crecimiento a perpetuidad considerada para el cálculo del valor terminal, si aplica. Así, situarse en un punto u otro del rango dependerá de las proyecciones que se quieran descontar, de manera que, a previsiones de resultados más agresivas, menos soportadas por los datos históricos o, en definitiva, más arriesgadas, junto a valores de crecimientos a perpetuidad más elevados en términos relativos, se les asociaría una tasa en la parte alta del rango que recogiese precisamente esta mayor incertidumbre.

Los administradores afrontarán importantes retos y requerirán un nivel elevado de juicio profesional para realizar esta evaluación. En especial, si las fechas de presentación de informe son posteriores al inicio de la pandemia COVID-19.

Sobre Grant Thornton

Somos una firma global líder en la prestación de servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento legal, fiscal y financiero, y en soluciones pioneras de innovación tecnológica.

Grant Thornton pone a su disposición una red internacional de profesionales con experiencia en diferentes mercados y sectores, con el objetivo de impulsar su negocio. Esta escala global, con una sólida estructura compuesta por más de 56.000 profesionales en todo el mundo y 700 oficinas operativas en más de 140 países, constituyen una fortaleza competitiva para su negocio, poniendo a su servicio el conocimiento, las herramientas y la experiencia de los mejores profesionales a nivel internacional. Articulamos nuestros equipos multidisciplinares para ofrecer soluciones integradas y transversales a cada cliente que deposita su confianza en nosotros, contribuyendo a su crecimiento y evolución.



+56.000
personas



+140
países



+700
oficinas



80%
de clientes califican
nuestro trabajo de
excelente en las áreas
más importantes para ellos

En España, contamos con un equipo de 800 profesionales que dan servicio a más de 3.500 compañías. Nuestras 10 oficinas nos permiten ofrecer servicios adaptados a las necesidades de las empresas y organizaciones de cualquier sector y ámbito geográfico. Somos una organización global, con toda la accesibilidad y la atención de una firma local.

La prestación de servicios de calidad y la experiencia de cliente son dos pilares fundamentales de nuestra estrategia. Constantemente desarrollamos e implementamos metodologías, iniciativas y planes de acción tanto a nivel nacional como internacional. 9 de cada 10 clientes asegura que recomendaría o volvería a contratar nuestros servicios, y el 68% de ellos afirma recibir un mejor servicio cada año.



Oficinas

Madrid, Barcelona, Bilbao, Castellón, Málaga, Murcia, Pamplona, Valencia, Vigo y Zaragoza



Compañías confían en nosotros



Satisfacción de nuestros clientes con el servicio y compromiso del equipo

Contacto



Gemma Soligó

Socia Directora de Práctica Profesional

Gemma.Soligo@es.gt.com

T +34 93 206 39 00



Fernando Beltrán

Socio Director de Financial Advisory

Fernando.Beltran@es.gt.com

T +34 91 576 39 99



Alberto Orte

Senior Manager de Práctica Profesional

Alberto.Orte@es.gt.com

T +34 93 206 39 00



Javier González

Director de Financial Advisory

Javier.Gonzalez@es.gt.com

T +34 91 576 39 99



Dayana Di Sabatino

Supervisora de Práctica Profesional

Dayana.Disabatino@es.gt.com

T +34 93 206 39 00



Jordi Bachs

Director de Financial Advisory

Jordi.Bachs@es.gt.com

T +34 93 206 39 00

www.grantthornton.es



© 2020 Grant Thornton S.L.P. Todos los derechos reservados.
"Grant Thornton" se refiere a la marca bajo la cual las firmas miembro de Grant Thornton prestan servicios de auditoría, impuestos y consultoría a sus clientes, y/o se refiere a una o más firmas miembro, según lo requiera el contexto. Grant Thornton Corporación S.L. es una firma miembro de Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL y las firmas miembro no forman una sociedad internacional. GTIL y cada firma miembro, es una entidad legal independiente. Los servicios son prestados por las firmas miembro. GTIL no presta servicios a clientes. GTIL y sus firmas miembro no se representan ni obligan entre sí y no son responsables de los actos u omisiones de las demás.