

Dangers-of-ignoring-unrealised-income-September-2014.pdf (acceso el 1 de septiembre de 2015).

**International Accounting Standards Board (IASB)** (2008). *Preliminary Views on an improved Conceptual Framework for Financial Reporting*. Discussion Paper. 29 de septiembre. Disponible en: [http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/DPMay08/Documents/discussion\\_paper\\_reporting\\_entity.pdf](http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/DPMay08/Documents/discussion_paper_reporting_entity.pdf) (acceso el 1 de septiembre de 2015).

**International Accounting Standards Board (IASB)** (2010). *Management Commentary. A Framework for Presentation*. IFRS Practice Statement, diciembre. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Management-Commentary/IFRS-Practice-Statement/Pages/IFRS-Practice-Statement.aspx>

**International Accounting Standards Board (IASB)** (2015). *Conceptual Framework for Financial Reporting*. Exposure Draft, mayo. Viene acompañado de unos Fundamentos de las Conclusiones. Disponible en la página web del IASB, la versión española puede descargarse en: [http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Documents/June%202015/ES\\_ED\\_Conceptual-Framework\\_MAY-2015.pdf](http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Documents/June%202015/ES_ED_Conceptual-Framework_MAY-2015.pdf) (acceso el 1 de septiembre de 2015).

**The International Integrated Reporting Council** (2013). *The international «Integrated Reporting» framework*, diciembre. La versión española está disponible en: <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-SPANISH-1.pdf>

**Tua Pereda, J.** (coord.) (2000). *El marco conceptual para la información financiera: análisis y comentarios*, Madrid: AECA.

## Felipe Herranz Martín

Presidente de FAIF (Foro AECA de Instrumentos Financieros)  
Miembro del User Panel Group del EFRAG

## Normas de información financiera para Pymes en un entorno internacional

El enfoque que debe utilizarse en la definición de las normas de información financiera aplicables a Pymes ha sido siempre un tema muy controvertido y lo sigue siendo en la actualidad. En efecto, se definen con precisión objetivos apropiados pero, frecuentemente, tales objetivos pueden resultar contradictorios. Sin que el orden represente una prioridad, en las líneas que siguen se proponen los criterios que, en opinión del autor de este artículo, deberían aplicarse<sup>1</sup>.

### Las normas aplicables a Pymes deben tener en consideración las normas de información financiera de uso general, reduciendo sus exigencias

Desde un punto de vista técnico, no parecería apropiado que las normas contables aplicables a las Pymes se formularan sin tener en consideración, como punto de partida al menos, las normas de información financiera aplicables a las grandes empresas, emitidas después de un largo y concienzudo proceso.

Este criterio es el que ha prevalecido en la mayoría de los procesos de emisión de normas contables para Pymes. Por ejemplo, se ha aplicado en la formulación del Plan Contable español para Pymes que ha tenido en consideración el Plan General de Contabilidad. También se ha aplicado en la emisión de la normati-

va emitida para Pymes por el IASB que ha partido de las normas aplicables en los distintos IFRS.

Sin embargo, la forma en la que se han venido realizado las adaptaciones de las normas aplicables a las grandes empresas para su uso por parte de las Pymes, posiblemente, ha sido poco apropiada. Es cierto que las adaptaciones han tenido el lógico objetivo de ayudar a las Pymes, disminuyendo los requisitos exigidos a las grandes empresas; sin embargo, es dudoso que la eliminación de alternativas sea una disminución de exigencias. Probablemente, sea todo lo contrario. Si, por ejemplo, a una gran empresa se le permite el uso de dos criterios para el tratamiento de una determinada operación..., ¿es una disminución de exigencias que a una Pyme se le obligue al uso de una única opción?

Una verdadera disminución de exigencias debería enfocarse precisamente de forma opuesta: a las Pymes se les debería permitir las mismas opciones que a las grandes empresas y, en algunos casos, permitirles alguna opción adicional.

Es cierto que las opciones que se suelen eliminar en las normas de Pymes son las más complejas, pero no se debe cerrar la posibilidad de que una Pyme utilice voluntariamente una opción más compleja, prevista en una normativa superior, si la considera más conveniente o apropiada.

### Las normas aplicables a Pymes no deben dar lugar a documentos independientes, sino que deben ser particularidades para PYMES establecidas en cada uno de los apartados de las normas de uso general

Con este criterio, cualquier cambio de las normas de uso general vendría acompañado de los criterios de aplicación a PYMES, evitando la indeseable situación de la posible provisionalidad de las normas para PYMES vigentes cuando se ha producido un cambio importante en las normas de uso general que fueron utilizadas como punto de partida para la formulación de aquellas.

Un argumento a favor de la emisión de normas independientes para Pymes es el del menor tamaño de la norma. Sin embargo, es dudoso que un menor tamaño de la norma sea una ventaja incuestionable. Si las materias están bien clasificadas y los anexos para Pymes en cada capítulo de las normas de uso general están bien redactados, no debería ser un inconveniente que la normativa fuese única.

También debe tenerse en cuenta que es frecuente que una Pyme deba aplicar las normas contables de uso general cuando tiene que presentar una operación que las normas para Pymes no contemplan expresamente, o debe consultar bases para conclusiones u otros documentos de apoyo para dar respuesta apropiada a casos concretos.

Este enfoque, adicionalmente, reforzaría el criterio de jerarquía de normas de información financiera que se propugna posteriormente en este artículo.

### Las empresas que no alcancen un determinado tamaño deben estar exoneradas de la emisión de estados financieros

Existen un acuerdo bastante generalizado en aceptar que a las empresas de muy pequeña dimensión —con las excepciones que procedan— no se les debe exigir la emisión de estados financieros, con el objetivo de reducir su carga burocrática.

No debemos olvidar que estas pequeñas empresas ya emiten información financiera cuando realizan la declaración de sus impuestos, principalmente el impuesto de sociedades. Bastaría con que alguno de los documentos que figuran en la declaración del

<sup>1</sup> Con más amplitud se mencionan en **Herranz, Bautista y Molina** (2014). Propuesta de un nuevo enfoque para las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas. *Cuadernos de Contabilidad*. [http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/vol14\\_n\\_35/vol14\\_35\\_3.pdf](http://cuadernosdecontabilidad.javeriana.edu.co/vol14_n_35/vol14_35_3.pdf)





impuesto de sociedades, por ejemplo el balance y la cuenta de resultados, se trasladasen automáticamente al registro mercantil. Los efectos prácticos serían similares a la situación actual ya que, en la práctica, las empresas de muy pequeña dimensión rara vez utilizan criterios contables que se separen significativamente de los aplicables en la declaración del impuesto de sociedades.

En todo caso, esta exoneración debería ser de carácter voluntario; es decir, la empresa siempre podría optar por la emisión voluntaria de los estados financieros de acuerdo con la normativa aplicable a las Pymes.

### Las normas para Pymes deben insertarse en un modelo completo de jerarquía de normas de información financiera <sup>2</sup>

Aunque no resulta deseable desde un punto de vista de la comparabilidad de la información financiera emitida por las empresas, posiblemente es difícil evitar cierta proliferación de normas contables.

Es cierto que la adopción por parte de la Unión Europea de las normas emitidas por el IASB <sup>3</sup> para su uso obligatorio en los estados financieros consolidados de las empresas que cotizan en bolsa -permitiendo además su uso en los restantes estados financieros por decisión de cada estado miembro- ha dado lugar a una confluencia de criterios dentro de la UE <sup>4</sup>.

Sin embargo, la opción de cada estado miembro para obligar o permitir el uso de las normas del IASB en los estados financieros consolidados de las empresas que no cotizan en bolsa y de todos los estados financieros individuales, ha sido muy dispar.

Si nos centramos en España, las normas de información financiera aplicables son muy diversas. Sin tener un carácter exhaustivo, podemos encontrar las siguientes situaciones <sup>5</sup>.

1. Las normas emitidas por el IASB tal y como son emitidas por este organismo; es decir, sin la aplicación del proceso de *endorsement* por parte de la Unión Europea.

Estas normas son de utilización obligatoria por parte de una empresa española cuyas acciones coticen en EE.UU. En efecto, actualmente la SEC permite el uso de las normas emitidas por el IASB por parte de las empresas extranjeras que cotizan en USA, pero tal y como han sido emitidas tales normas por el IASB. No se puede tener en consideración ningún aspecto relacionado con el proceso de validación de la UE.

2. Las normas emitidas por el IASB después de haber sido validadas por la UE a través del proceso de *endorsement* que, en alguna ocasión, ha dado lugar a la supresión de algún aspecto contemplado en la norma original del IASB <sup>6</sup>.

Estas normas son de utilización obligatoria por parte de las empresas españolas que cotizan en bolsa para la emisión de sus estados financieros consolidados. También pueden ser utilizadas opcionalmente para la emisión de los estados fi-

nancieros consolidados de las empresas españolas que no cotizan en bolsa.

3. La circular contable del Banco de España.

A utilizar con carácter obligatorio por parte de todas las entidades financieras en la emisión de sus estados financieros individuales. Adicionalmente, se aplican también con carácter obligatorio para la emisión de los estados financieros consolidados de las entidades financieras que no cotizan en bolsa <sup>7</sup>.

4. Plan General de Contabilidad español y RD de consolidación.

Estas normas son aplicadas por las empresas industriales y comerciales. El PGC, obligatoriamente, para la emisión de sus estados financieros individuales y el RD de consolidación, opcionalmente, para la preparación de los estados financieros consolidados de las empresas que no cotizan en bolsa.

5. PGC para Pymes <sup>8</sup>.

La aplicación del PGC Pymes es voluntaria para las empresas, cualquiera que sea su forma jurídica, individual o societaria, siempre que durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, dos de las condiciones siguientes:

- a) Que el total de las partidas del activo no supere los dos millones ochocientos cincuenta mil euros.
- b) Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los cinco millones setecientos mil euros.
- c) Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a cincuenta.

6. Normas especiales para microempresas.

El PGC español para Pymes contempla excepciones que se permiten a las microempresas, si optan por ello. Principalmente, se las permite reconocer como gasto las cuotas de leasing y el impuesto de sociedades a pagar.

Las empresas podrán optar por la utilización de dicha versión del Plan General de Contabilidad de Pymes cuando en el momento de cierre durante dos ejercicios consecutivos la empresa cumpla con al menos dos de los siguientes límites cuantitativos:

- Que el total de las partidas del activo no supere los 1.000.000 euros.
- Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los 2.000.000 euros.
- Que el número medio de sus empleados durante el ejercicio sea igual o menor de diez trabajadores.

En esta proliferación de normas contables aplicables en España existen casos en los que se acepta en cierto modo una jerarquía de normas; es decir, aunque una empresa pueda aplicar una determinada normativa, se la permite utilizar otra superior. En el caso de las Pymes, la empresa puede optar por aplicar el PGC y en el caso de las microempresas se las permite utilizar directamente el PGC para Pymes o directamente el PGC.

Sin embargo, esta opcionalidad para utilizar una normativa superior, aplicando una jerarquía de normas, tiene una importante

2 Criterio propuesto por el autor de este artículo en una Comunicación al II Congreso de ACCID, en Barcelona, en 2007, denominada: Retos y restricciones de la reforma contable española. Una propuesta.

3 Una vez obtenida la validación de cada norma por parte de la UE a través del proceso denominado *endorsement*.

4 La convergencia entre el IASB y FASB americano, a pesar de los esfuerzos realizados en los últimos años, no parece demasiado cercana.

5 Esta proliferación de normas contables aplicables en España no evita la realización adicional de ajustes extracontables de carácter mercantil para determinar la cifra de patrimonio neto en diversos supuestos.

6 El proceso de *endorsement* de la UE puede retrasar la aprobación de una norma del IASB, aprobarla según ha sido emitida por el IASB o aprobarla eliminando alguna parte de la norma emitida por el IASB, pero no puede añadir texto.

7 También se suelen utilizar en los estados financieros consolidados de las entidades financieras que cotizan en bolsa, considerando que aplicando la circular del Banco de España se aplican las normas IFRS emitidas por el IASB, puesto que la Circular se basa en éstas.

8 No se incluyen en la lista las normas para Pymes del IASB por no ser utilizadas en España, aunque formarían parte de la jerarquía de normas en la propuesta de este artículo, como se menciona posteriormente.

limitación: la norma inferior o superior debe utilizarse en su totalidad. Es decir, no es posible tomar el criterio existente en la norma superior para una determinada operación y el previsto en otra norma inferior para otro tipo de transacción.

Con el enfoque propuesto en este artículo, siempre podría aplicarse la norma superior para unas operaciones y la norma inferior en otro tipo de situaciones. Lógicamente, a todas las operaciones de un mismo tipo se las debe aplicar la misma opción elegida, en aras de la debida uniformidad.

De esta forma, podría decirse con fundamento que las Pymes quedarían favorecidas respecto a las grandes empresas.

Este mismo criterio de jerarquía de normas debería utilizarse en el PGC respecto a las normas IFRS, emitidas por el IASB y aprobadas por las UE. De esta forma, ninguna empresa española se vería perjudicada respecto a otra europea por el hecho de la eliminación de opciones del PGC respecto a las normas IFRS; ya que, siempre la empresa podría optar por el uso directo de las normas IFRS para un determinado tipo de operaciones.

Evidentemente, el uso directo opcional de las normas IFRS en los estados financieros individuales de las sociedades españolas no cambiaría las obligaciones y los criterios mercantiles y fiscales establecidos en la legislación española, realizándose a tales efectos los ajustes pertinentes que, por otra parte, también hay que realizar respecto al PGC.

Dando un paso más, la UE debería también permitir a las empresas europeas el uso directo opcional de las normas del IASB tal y como han sido emitidas en aras a facilitar una confluencia internacional.

Finalmente, siguiendo en esa línea, también se debería permitir que una Pyme española aplicase voluntariamente las normas IFRS para Pymes emitidas por el IASB. Esta alternativa podría tener efectos muy positivos en el posicionamiento internacional de estas empresas. Sería una innovación que constituiría un posible factor de éxito en la internacionalización de las Pymes españolas, lema de este Congreso.

## Bibliografía

**Herranz, Bautista y Molina** (2014). Propuesta de un nuevo enfoque para las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas. *Cuadernos de Contabilidad*.

**Herranz** (2007). *Retos y restricciones de la reforma contable española. Una propuesta*. Comunicación al II Congreso de ACCID, en Barcelona,

**Pilar de Fuentes Ruiz**  
**Joaquina Laffarga Briones**  
**Nuria Reguera López**

Universidad de Sevilla

## Auditoría y crisis económica: una visión internacinal

### Resumen

El presente trabajo trata, mediante un estudio internacional, de reflejar la relevancia que las cuatro grandes firmas de auditoría tienen en los mercados, así como la confianza que las empresas han depositados en estas firmas para garantizar la calidad de sus estados contables durante la crisis económica. Por tanto, es necesario reconocer la importancia que tiene la función de auditoría para garantizar el correcto funcionamiento de los mercados y

afianzar la confianza de los inversores. Así pues, se ha realizado un importante esfuerzo a nivel internacional para garantizar el correcto desempeño de la función del auditor.

La función de auditoría externa, definida en el Art. 4 del Proyecto de Ley de Auditoría de Cuentas aprobado por el Gobierno el pasado 27 de febrero, como un “proceso de verificación de los estados financieros a efectos de dictaminar si expresan la imagen fiel (...) de la empresa auditada”, constituye un mecanismo externo de control de la fiabilidad de la información contable, mecanismo que, además, viene impuesto por la ley. En este sentido, la calidad de la función de auditoría proporciona una mayor credibilidad a los estados contables, por lo que, la firma auditora se convierte en un pilar fundamental para promover la calidad de los estados contables (Sierra, 2007).

Sin embargo, la función de auditoría externa ha cobrado un claro protagonismo en los primeros años del siglo actual como consecuencia de notables escándalos empresariales acaecidos en diversos países, en los cuales algunas de las firmas auditoras más importantes adoptaron un papel crucial, ya que en ninguno de los casos la firma auditora detectó las irregularidades, lo cual ocasionó funestas consecuencias que condujeron, incluso, a la desaparición de grandes firmas de auditoría. En este contexto, Healy y Palepu (2002) establecen una serie de causas que explican dicho comportamiento:

- La normalización excesiva de los procedimientos de auditoría junto a la aplicación mecánica de los estándares contables («la forma sobre el fondo»), condujo a que los auditores perdieran la perspectiva de la razonabilidad económica de la información contable y no la valoraran al emitir sus informes.
- La necesidad de mantener a los clientes aumentó en exceso la «flexibilidad» de los auditores a la hora de proponer ajustes o emitir sus opiniones.
- La prestación de servicios de consultoría por las compañías auditoras creó conflictos de intereses entre ambas funciones.

Aunque algunas de estas razones puedan ser específicas del mercado estadounidense sería inocente pensar que no se encuentran entre ellas problemas extrapolables a otros países (no olvidemos que las cuatro grandes compañías estadounidenses también lo son en el resto de países).

La función de auditoría externa ha sido ampliamente estudiada en la literatura, concretamente, se ha tratado de garantizar la independencia de la firma de auditoría; estudiando aspectos tales como el tamaño de la misma (DeAngelo, 1981; Francis y Yu, 2009; Ahsen, 2011), el número de reuniones (Abbot *et al.*, 2003; Goodwin y Kent, 2006), el número de años que presta su servicios en las empresas (Chen, Lin y Lin, 2008; Gul *et al.*, 2009) e, incluso, la especialización de la firma auditora en determinados sectores (Gul *et al.*, 2009; Cahan *et al.*, 2011), entre otros. El énfasis en la auditoría externa ha sido promovido por una intensa actividad legal y normativa. En este sentido, el Libro Verde sobre la política de auditoría, la Directiva 2014/56 y el Reglamento 537/2014, han impulsado una reforma en profundidad de la auditoría promoviendo, entre otras finalidades, una mayor independencia de los auditores. La transposición al ordenamiento legal español de esa normativa se ha concretado en el Proyecto de Ley de Auditoría de Cuentas, con el cual se pretende reforzar la independencia y objetividad de los auditores (Martínez-Pina, 2015).

Sin embargo, dicha independencia puede verse afectada por el escenario económico en el que desarrollan su actividad, por tanto, parece interesante profundizar en si además de cumplir con las funciones que se le atribuyen ante un contexto económico favorable, también lo hacen ante un contexto económico marcado por

