



EL IMPACTO DEL COVID-19 EN LA REVELACIÓN DE LA HIPÓTESIS DE NEGOCIO EN MARCHA EN EMPRESAS COLOMBIANAS

THE IMPACT OF COVID-19 ON THE DISCLOSURE OF GOING CONCERN ASSUMPTIONS IN COLOMBIAN COMPANIES

SARA MELISSA FERREIRA GARZÓN¹
MARÍA PAULA VEGA URREA²

RESUMEN

La pandemia del COVID-19 generó una serie de restricciones que afectaron distintas industrias, lo que condujo a un escenario en el que se vio comprometida su capacidad para desarrollar negocios prósperos. Fue así como la información financiera cobró importancia para reflejar el posible impacto de la pandemia en la situación y desempeño de las compañías, así como para valorar su continuidad. En ese sentido, el presente estudio analiza el grado de revelación sobre el cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha, y de los factores que pueden generar dudas respecto de la capacidad de la entidad para seguir operando, para lo cual se tuvieron en cuenta veintitrés empresas cotizadas

-
- 1 Contadora Pública. Ingelétricos Colombia S.A.S. Correo electrónico: sara.ferreira@est.uexternado.edu.co.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5444-7209>.
 - 2 Contadora Pública. Russell Bedford. Correo electrónico: maria.vega09@est.uexternado.edu.co.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1231-5037>.

Código JEL: M40, M41, M48.
Fecha de recepción: 08/07/2022
Fecha de aceptación: 24/09/2022
DOI: <https://doi.org/10.18601/16577175.n31.05>

de Colombia, y mediante un análisis de contenido de sus estados financieros se indagaron los factores que, de acuerdo con el DUR 2420 de 2015, condicionan la hipótesis de negocio en marcha. Los resultados muestran un número limitado de empresas que divulgaron un párrafo de énfasis sobre la incertidumbre generada por el escenario de pandemia que pudiera afectar dicha hipótesis. Sin embargo, se evidenció un incremento en la divulgación de los factores entre el año previo a la pandemia y el año de su materialización. De donde se concluye que la revelación de información asociada con el impacto en la hipótesis de negocio en marcha es limitada, lo cual puede afectar a los grupos de interés al momento de tomar decisiones en un escenario de incertidumbre.

Palabras clave: hipótesis de negocio en marcha; factores financieros, operaciones y legales; COVID-19; revelación de información.

ABSTRACT

The COVID-19 pandemic generated a series of restrictions that affected different industries, which led to a scenario in which the ability of companies to be a going concern was compromised. Based on the foregoing, financial information became important to reflect the possible impact of COVID-19 on the situation and performance of companies, as well as to assess their continuity. In this regard, this study analyzes the degree of disclosure regarding compliance with the going concern assumption and the factors that may cast doubt on the entity's ability to continue operating. For this, 23 listed companies in Colombia were analyzed and through a content analysis in the financial statements, the factors that, according to the DUR 2420 of 2015, condition the hypothesis of going concern were investigated. The results show a limited number of companies that disclosed an emphasis of matter paragraph on the uncertainty generated by the pandemic scenario and that could affect the going concern assumption. However, there was evidence of an increase in the disclosure of the factors between the year prior to the pandemic and the year in which it materialized. It is concluded that the disclosure of information associated with the impact on the going concern hypothesis is limited, which may affect stakeholders when making decisions in a scenario of uncertainty.

Keywords: going concern; financial, operational and legal factors; COVID-19; disclosure information.

INTRODUCCIÓN

El 16 de marzo de 2020 Colombia entró en alerta sanitaria debido a la pandemia por el COVID-19, lo que trajo consigo una serie de acontecimientos desfavorables, principalmente para la economía, como consecuencia de las medidas tomadas por el gobierno, tales como el confinamiento total y/o parcial, y la restricción de

apertura para ciertos establecimientos comerciales y de operación para algunas industrias y servicios.

Como consecuencia de ello, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020), señaló que, en el caso de Colombia, el 96% de las empresas tuvieron una caída en sus ventas, donde casi un 75% de ellas registró una disminución superior al 50%, y el 82% de las empresas formales veían con riesgo su supervivencia en el corto plazo, ya que solo tenían recursos para subsistir entre uno y dos meses a partir de las restricciones planteadas.

A su vez, la Asociación Colombiana de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPI, 2020) indicó que las mipymes fueron las más afectadas, lo cual se evidenció para el año 2020 con la caída en 33 puntos porcentuales en su nivel de producción y en 37 puntos porcentuales en su nivel de ventas en comparación con el año 2019.

Así, a raíz de las consecuencias económicas generadas por la emergencia sanitaria, se comenzó a considerar el efecto que esto podría tener en las empresas en cuanto al cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha, es decir, en la continuidad de la operación del negocio en un futuro predecible. Para Alvarado *et al.* (2020) esta hipótesis se puede ver comprometida por la existencia de escenarios de incertidumbre, como el de la pandemia COVID-19, los cuales afectan la viabilidad de los negocios y su equilibrio, lo que compromete la capacidad de mantener las operaciones en las empresas.

De allí que sea necesario que la información corporativa, en particular la financiera, revele la posible afectación en la continuidad del negocio, más aún si los interesados esperan que se entregue información relevante para la toma de decisiones de inversión y financiación. Al respecto, Rinaldi *et al.* (2020) señalan que este asunto representa uno de los desafíos que se plantean como consecuencia de la crisis del COVID-19, ya que se espera que ocurran cambios en los estilos de rendición de cuentas y en los asuntos que se revelan hacia los grupos de interés.

En consecuencia, la información divulgada por medio de los estados financieros cobra importancia para reflejar el posible impacto del COVID-19 en la situación y resultados de las compañías, lo que es vital para garantizar la transparencia y la estabilidad en los mercados financieros y el crecimiento sostenible de las empresas (Tasios *et al.*, 2020).

Hardeman *et al.* (2022), Núñez *et al.* (2022) y Tasios *et al.* (2020) han analizado e intentado explicar el comportamiento de las revelaciones a partir del escenario de la pandemia del COVID-19, concluyendo que en algunos casos el nivel de revelación no logra satisfacer los criterios dispuestos en la normatividad contable ni en las recomendaciones de los reguladores y las firmas de auditoría, como ocurre en compañías ubicadas en Perú y Chile; pero que en otros casos, como el de algunas empresas ubicadas en Atenas se logra un nivel promedio relativamente alto de revelación de las medidas de protección para los empleados, así como el impacto en las condiciones de trabajo y en los ingresos de las empresas, como producto de la pandemia.

Si bien estos resultados son importantes para reflexionar acerca de las prácticas de revelación en escenarios de incertidumbre, los estudios no han detallado asuntos asociados con la revelación sobre el cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha, en particular, respecto de los distintos factores que comprometen esta hipótesis y que pueden llevar a generar una visión más acertada de la revelación y de la afectación económica que trajo esta situación para las empresas. A su vez, es patente la escasa evidencia empírica respecto de este asunto en el contexto de las empresas colombianas, lo que refuerza la necesidad de evaluar dicha situación en sus prácticas de revelación con el fin de ampliar el correspondiente análisis.

Es por lo anterior que, a partir de la información divulgada, en el presente estudio se analiza el grado de revelación respecto del cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha, y de los factores que pueden generar dudas sobre la capacidad de empresas cotizadas en Colombia para seguir operando de forma continua.

Para llevar a cabo lo anterior se analizó el contenido de las notas de los estados financieros con corte al 31 de diciembre de los años 2019, 2020 y 2021, teniendo en cuenta los factores financieros, jurídicos y operativos que pueden generar dudas significativas sobre la presunción de negocio en marcha, los cuales se encuentran dispuestos en el anexo técnico 5 del Decreto Único Reglamentario (DUR) 2420 del año 2015 (Presidencia de la República de Colombia, 2015).

En tal sentido, el estudio permite observar el impacto de las situaciones de incertidumbre en las compañías (como el COVID-19), y la forma como presentan a los grupos de interés la información de los eventos no contemplados dentro de los procesos empresariales internos y sin una preparación anticipada que permita hacerles frente.

Para desarrollar lo anterior el artículo se estructura en la introducción que se ha expuesto, seguida por el marco teórico, en el que se aborda el concepto de hipótesis de negocio en marcha y su relevancia en la revelación de información, para luego avanzar con los estudios previos, la metodología para llevar a cabo el trabajo empírico y, finalmente, se exponen los resultados y conclusiones.

MARCO TEÓRICO

El concepto de hipótesis de negocio en marcha y su alcance en los estados financieros

Uno de los conceptos que debe tener en cuenta la gerencia en la preparación de los estados financieros es la hipótesis de negocio en marcha que, según la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (2018: 23), es el “[...] supuesto de que una entidad que informa está en funcionamiento y continuará su actividad dentro del futuro previsible. Por lo tanto, se supone que la entidad no tiene la intención ni la necesidad de liquidar o cesar su actividad comercial”.

En sus párrafos 25 y 26 la NIC 1 señala la obligatoriedad de evaluar la capacidad de la entidad para continuar en funcionamiento, la cual, de acuerdo con el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (2005: 6) está a cargo de la gerencia:

Quando la gerencia es conocedora, al realizar su evaluación, de incertidumbres significativa (*sic*) relacionadas con sucesos o condiciones que pudieran arrojar dudas significativas sobre la capacidad de la entidad de continuar como negocio en marcha, la entidad revelará esas incertidumbres. Cuando una entidad no prepare los estados financieros bajo la hipótesis de negocio en marcha, revelará ese hecho, junto con las hipótesis sobre las que han sido elaborados.

Para Duarte (2011) la hipótesis de negocio en marcha es un principio fundamental en la elaboración de los estados financieros. Sin embargo, para algunos autores la hipótesis de negocio en marcha no es un principio. Folwer Newton (1976) citado por Mercapide *et al.* (2019: 3) considera que “no se trataría de un principio sino de una condición para la aplicabilidad de los principios contables generalmente aceptados”.

Arthur Andersen (1968), como se citó en Ordóñez (2019), señala que a través del *memorándum* se refutó el “negocio en marcha” como principio o fundamento, y tan solo se reconoció como premisa general, por lo que dicha premisa ha sido utilizada por contadores para prevenir inminentes liquidaciones. En ese sentido, Arthur Andersen (1968) considera que la liquidación de nuevas empresas es evidencia en contra de esta hipótesis, por lo que si solo se limita a indicar que una compañía continuará en el futuro previsible, debe ser considerada como una premisa improductiva, ya que la existencia de una empresa en marcha se debe sustentar con evidencia y no se puede aceptar *a priori* la hipótesis de negocio en marcha como un simple principio o fundamento.

En ese sentido, Bobadilla (1967: 13) ha planteado que:

Una empresa constituye negocio en marcha cuando traspasó el punto en que las recuperaciones remuneran los costos de funcionamiento, imputables a un ejercicio; cuando ha trascendido el “punto muerto” y las ganancias igualan o exceden el rédito normal del capital de gestión invertido. Mientras no estén remunerados todos los factores de la producción y existan superutilidades, no se puede decir que el negocio tenga valor económico de empresa en marcha en su acepción más limitada, sólo se puede hablar de costos o gastos realizados para aviar la empresa y de que pueden existir buenas razones para que sean recuperables en caso de cesión.

Al respecto, en su análisis de los distintos cambios que ha tenido la contabilidad, Tua (1990) nos ayuda a entender cuál es la importancia de la hipótesis de negocio en marcha, y señala que radica en el entendimiento de que la contabilidad va más allá de un requerimiento legal, pues es base fundamental para que los diferentes grupos de interés para los cuales se muestra la información tomen decisiones, ya

que representa la realidad económica, los beneficios que se están obteniendo de la empresa y su situación patrimonial; es por eso que la hipótesis de negocio en marcha es un supuesto fundamental para la contabilidad, ya que gracias a ella los grupos de interés tienen la certeza de que la organización continuará operando por un largo tiempo o, por el contrario, pueden tomar decisiones para contrarrestar los indicadores desfavorables o, en el peor de los casos, no continuar invirtiendo en esa empresa.

De acuerdo con lo estipulado por el Congreso de la República (2020) en el artículo 4.º de la Ley 2069, cuando se compruebe el no cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha los administradores deben abstenerse de iniciar nuevas operaciones y, a su vez, convocar a asamblea para informar y documentar dicha situación con el objetivo de que se tomen las decisiones respecto de la continuidad, o la disolución y liquidación de la sociedad; además, deben responder por los perjuicios que causen a los grupos de interés por el incumplimiento de dicha hipótesis.

Por tanto, la hipótesis de negocio en marcha y su comprobación es pilar fundamental para dar cuenta de la viabilidad de la empresa, pues corresponde a su razón de ser, y tan es así que se le asigna responsabilidad al auditor para validar la capacidad de un negocio para cumplir dicha hipótesis (Arroyo, 2014). No obstante, es preciso señalar que lo anterior no es simplemente una responsabilidad del auditor, sino también de la gerencia, la cual juega un papel importante en ese sentido, ya que debe afirmar lo que corresponde en los informes que emiten.

En ese sentido, el International Auditing and Assurance Standards Board (2009: 2) ha señalado que “los estados financieros con fines generales se preparan bajo la hipótesis de empresa en funcionamiento, salvo que la dirección tenga la intención de liquidar la entidad o cesar en sus operaciones, o bien no exista otra alternativa”.

Adicionalmente, la determinación de la hipótesis de negocio en marcha dentro de una compañía está ligada a una serie de criterios establecidos por su administración. Desde su perspectiva varios autores expresan cuáles deberían ser los criterios más acertados que convendría utilizar para determinar esta hipótesis. En ese sentido, Altman *et al.* (1990) plantean que el uso de los modelos estadísticos sobre brechas de expectativas para evaluar la empresa en marcha ha sido reconocido en la literatura desde finales de la década de 1970. Mediante un estudio de insolvencia empresarial Romero (2013), citado por Rodríguez (2018), llega a la conclusión de que los indicadores financieros que mejor determinan el fracaso empresarial son el endeudamiento, la liquidez y los índices de actividad y rentabilidad.

Según Arroyo (2014), no solo se ha de tener en cuenta la perspectiva financiera de la empresa, sino también la perspectiva jurídica, en la que se consideren las consecuencias por el atraso en los pagos, el cierre del local comercial o empresa, el traspaso de la totalidad de los bienes a favor de un tercero y la alteración de los estados financieros, entre otros.

No obstante, a raíz de la pandemia de COVID-19 Baskan (2020) considera que se hace más difícil determinar si la empresa cumple con los criterios o factores que

pueden llegar a afectar la hipótesis de negocio en marcha, por lo que plantea que la administración puede considerar llevar a cabo los siguientes pasos:

- Identificar los principales riesgos e incertidumbres para su negocio causados por la pandemia, lo que incluye principalmente la liquidez de la entidad y su solvencia ante los riesgos.
- Revisar los presupuestos a medida que se preparan para las finanzas de los años 2019-2020 puede ser de relevancia limitada.
- Actualizar las previsiones (p. ej., las ventas previstas, los márgenes brutos y los cambios en el capital circulante) teniendo en cuenta los factores de riesgo identificados y los diferentes resultados posibles.
- Reevaluar las fuentes de financiación, entre ellas las fuentes externas prestamistas o con partes relacionadas.
- Llevar a cabo una revisión del cumplimiento proyectado del pacto en diferentes escenarios.
- Reconsiderar la viabilidad de los planes de la administración para acciones futuras como la refinanciación de deudas existentes y la reestructuración de operaciones.

De igual forma, para determinar la hipótesis de negocio en marcha a raíz de la pandemia no solo se debe tener en cuenta la información financiera sino también la no financiera (Baskan, 2020), que incluye el número de empleados despedidos, la cantidad de sucursales y tiendas cerradas, la demora en la recuperación de las deudas, las dificultades para encontrar apoyo financiero en el mercado y la realización de las principales actividades de la entidad, entre otras.

Por lo tanto, evaluar la capacidad de una entidad para cumplir con la hipótesis de negocio en marcha no se puede soportar solo en factores financieros, sino también en asuntos legales y operativos, o hasta en asuntos no financieros vinculados con la sostenibilidad, ya que sin duda la pandemia puso en cuestionamiento el uso de asuntos tradicionales para valorar dicha hipótesis.

Finalmente, lo anterior se puede resumir en que la hipótesis de negocio en marcha hace referencia a un supuesto de valoración esencial de impacto, tanto para la compañía como para sus grupos de interés, pues contribuye a la toma de decisiones en pro de su continuidad.

La hipótesis de negocio en marcha y las medidas del gobierno en el marco de la pandemia

A raíz de las decisiones tomadas por el Gobierno Nacional de Colombia en el año 2020 producto de la pandemia COVID-19 y los impactos que tuvieron en las empresas y los negocios, se generaron cambios temporales en las causales de disolución (Moya, 2022), dando así más importancia a la hipótesis de negocio en marcha, lo que conllevó la realización de distintos estudios e investigaciones que pretenden mostrar cuál fue la importancia del análisis y la revelación de esta al interior de las compañías.

De acuerdo con el artículo 4.º de la Ley 2069 de 2020 se establece como causal de disolución el incumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha al cierre del ejercicio. Sin embargo, a raíz de la pandemia se dieron una serie de cambios normativos que impactaron la hipótesis de negocio en marcha, los cuales quedaron definidos en el Decreto ley 560 del 15 de abril de 2020 y el decreto 854 del 3 de agosto de 2021, en donde se suspendió por veinticuatro meses lo establecido en el Código de Comercio (art. 457) como causal de disolución por pérdidas, y, posteriormente, en el Decreto 772 de junio de 2020 que, a efectos de apoyar las empresas perjudicadas por la pandemia, extendió la suspensión de causal de disolución por pérdidas a las sociedades diferentes a las SAS y las sociedades anónimas, y aclaró que la causal por incumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha quedaba suspendida hasta el 16 de abril de 2022, y que las entidades que mostraran afectación a partir de esa fecha contarían con dieciocho meses para presentar las acciones dirigidas a enervar la causal.

Adicionalmente, en su pronunciamiento n.º 18 (CTCP, 2020) el Consejo Técnico de la Contaduría Pública señaló las indicaciones en materia de revelación de información bajo el escenario de incertidumbre generado por la pandemia del COVID-19. En dicho pronunciamiento se señalan los asuntos clave por revelar asociados con el negocio en marcha, el deterioro de los principales activos, el impuesto diferido, los activos y pasivos contingentes, los ingresos de actividades ordinarias, entre otros, lo cual son aspectos que se pueden ver afectados en su reconocimiento, medición, presentación y revelación en los estados financieros, como consecuencia de la pandemia.

En consecuencia, se han provisto lineamientos y orientaciones técnicas que han incorporado indicaciones sobre la aplicación de los criterios contables preexistentes, bajo la idea de reconocer la afectación generada por la pandemia, las cuales deben ser consideradas en la información divulgada y en las evaluaciones que es necesario realizar para dar cuenta del cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha.

Estudios previos

Entre los estudios realizados para analizar el cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha en el marco de escenarios de incertidumbre, como el generado por la pandemia del COVID-19, se encuentra la investigación realizada por De la Hoz *et al.* (2020), enfocada en revisar la literatura que pretende describir la aplicación de la hipótesis en cuestión y en tiempos de pandemia, en la que los autores concluyen que la hipótesis del negocio en marcha se vio afectada por las medidas de orden sanitario y de protección, por lo cual se esperaba que se revele mayor información de cómo se impactó dicha hipótesis para los años de pandemia.

Por su parte, al revisar la literatura de los recientes pronunciamientos de las *Big Four* sobre los efectos que trajo la crisis sanitaria en los indicadores económicos de las compañías, Cruz (2020) concluye que las firmas de auditoría lograron implementar diferentes herramientas tecnológicas como la inteligencia artificial, la

automatización robótica, *Cloud*, *Big Data* y *Analytics*, entre otras, para fortalecer sus revisiones en escenarios como la pandemia.

Respecto del papel del auditor y sus dictámenes relacionados con las revelaciones de los estados financieros, el estudio de Hardeman *et al.* (2022) analiza una muestra de 579 estados financieros de empresas privadas (no cotizadas) sujetas a una auditoría legal en los Países Bajos, cuyo propósito era mejorar la comprensión del efecto de la posición de liquidez en los informes sobre el negocio en marcha durante la crisis de liquidez del COVID-19. El estudio concluye que las empresas que presentaron indicadores de liquidez desfavorables y señalaron la necesidad de realizar solicitudes de subvención, fueron las más propensas a emitir en los estados financieros un párrafo obligatorio sobre la hipótesis de negocio en marcha.

Por su parte, con base en la información financiera del primer trimestre de 2020, Savova (2021) llevó a cabo una investigación para analizar la rentabilidad, los ingresos y la disponibilidad neta de efectivo en empresas no financieras que cotizaban en la bolsa de Bulgaria; el estudio concluyó que la hipótesis de negocio se vio afectada por el COVID-19, por lo que se evidencia que la información revelada en los estados financieros estuvo acorde con la situación de incertidumbre que se estaba viviendo y que contribuyó a la toma de decisiones por los grupos de interés.

En el caso suramericano el estudio de Núñez *et al.* (2022) hace un recuento de las empresas peruanas y chilenas que revelaron información en sus estados financieros sobre el impacto del COVID-19. Por medio de un análisis descriptivo de los criterios de revelación en la información financiera elaborada a partir de las NIIF, y con base en las recomendaciones del IASB y de otras organizaciones se estudiaron los estados financieros de los años 2019-2020 de compañías pertenecientes a distintos sectores, y se concluyó que en las revelaciones de los estados financieros no se informaron hechos posteriores, ni aspectos que pusieran en duda la hipótesis de negocio en marcha por impacto del COVID-19, lo cual resulta ser un asunto que llama la atención ante la crisis económica generada por la pandemia.

Por su parte, Barbei *et al.* (2020) analizaron las empresas que se encontraban bajo supervisión de la Comisión Nacional de Valores de Argentina y que revelaron en sus estados financieros hechos posteriores en 2019 y hechos relevantes en 2020 relacionados con el COVID-19, e identificaron que ninguna de la muestra seleccionada presentó información vinculada con la situación de pandemia en sus estados financieros.

Otro aspecto analizado en la literatura previa ha sido el grado de preparación de administradores y auditores para manejar esta crisis. En Ecuador Cevallos *et al.* (2020) llevaron a cabo una investigación en la que analizaron veinte pymes que estuvieran activas en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, para lo cual entrevistaron a los representantes con el fin de determinar los factores que más las afectaron durante el periodo de pandemia y establecer un plan de acción para futuras eventualidades. El estudio concluyó que la mayoría de las pymes se vieron afectadas al no poder llevar a cabo las actividades normales del negocio lo que dio lugar a que la liquidez se viera afectada. Asimismo, otro factor relevante

fue la disminución en las ventas, lo cual repercutió en las obligaciones con los empleados al no poder pagarles a tiempo, y a pesar de que las empresas cumplían con la hipótesis de negocio en marcha ninguna estaba preparada financieramente para enfrentar la pandemia.

De forma que los resultados obtenidos de la literatura previa confirman que la hipótesis de negocio en marcha es un asunto de interés en el estudio de la revelación de información en tiempos de incertidumbre, en los que la evidencia empírica muestra diferencias en los comportamientos respecto de la práctica de revelar factores o indicadores que lleven a valorar el cumplimiento de dicha hipótesis, y en los que los estudios no han tenido alcance en el contexto de las empresas colombianas, lo que permite ratificar la importancia del presente estudio al evaluar en detalle los factores asociados a la hipótesis de negocio en marcha.

METODOLOGÍA

La investigación es de corte descriptivo puesto que se analiza la información revelada por las diferentes compañías sin entrar a conocer la relación entre ellas, y cuantitativo al utilizar variables numéricas para expresar los datos analizados y determinar el grado de revelación de cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha y de los factores que pueden generar dudas respecto de la capacidad de la entidad para continuar en ese camino. Se tomaron como población de estudio las sesenta y nueve empresas que cotizaban en la Bolsa de Valores de Colombia con grado de capitalización al corte de diciembre de 2020.

De la población total se seleccionaron veintitrés compañías pertenecientes a distintos sectores (industrial, comercial, servicios, entre otros), las cuales fueron clasificadas en dos grupos de acuerdo con el nivel de impacto del COVID-19 (alto o bajo) en el sector al que pertenecen. Esta clasificación se soporta en lo enunciado por Morón *et al.* (2020), quienes analizaron el impacto generado por la pandemia en los distintos sectores de la economía colombiana. El primer grupo incluyó once empresas pertenecientes a los sectores financiero, de construcción e industrial, que experimentaron el mayor impacto económico como consecuencia de la pandemia; el segundo grupo incluyó doce empresas de los sectores público, de servicios y comercial, las cuales evidenciaron el menor grado de afectación.

Agrupar las empresas por sectores permite, por un lado, evaluar la revelación del cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha, y por otro, analizar si las empresas pertenecientes a los sectores de mayor afectación tuvieron una mayor revelación de los factores que podían condicionar su negocio en marcha, para efectos de estudiar cómo la información contable respondió a la situación de incertidumbre que generó la pandemia, o fue neutral a la situación de incertidumbre generada en el entorno de los negocios.

A partir de lo anterior se realizó un análisis de contenido (Hardeman *et al.*, 2022) de las notas a los estados financieros de las empresas seleccionadas que fueron emitidos con corte a 31 de diciembre de los años 2019, 2020 y 2021. Se trabajaron

esos años para entender si la revelación sobre la hipótesis de negocio en marcha se hizo de forma oportuna a partir de los primeros indicios de la pandemia que se expusieron al cierre del año 2019, o fueron publicados al cierre del año 2020, cuando ya se tenía una mejor apreciación de las implicaciones de la pandemia, y si esa revelación se mantuvo para el año 2021, tiempo en el cual existían aún negocios con afectaciones económicas producto de la situación de incertidumbre.

Con base en los factores que evalúa la hipótesis de negocio en marcha, según lo previsto en el anexo técnico n.º 5 del DUR 2440 de 2015, se estableció el grado de revelación de dicha hipótesis. Los factores indagados comprenden los asuntos financieros, operacionales y jurídicos que pueden afectar la continuidad del negocio, tal como se muestra a continuación:

Tabla 1. Factores que condicionan la hipótesis de negocio en marcha

Financieros	Operacionales	Legales y otros
<ul style="list-style-type: none"> – Posición patrimonial neta negativa o capital de trabajo negativo. – Préstamos a plazo fijo próximos a su vencimiento sin perspectivas realistas de reembolso o renovación; o dependencia excesiva de préstamos a corto plazo para financiar activos a largo plazo. – Indicios de retirada de apoyo financiero por los acreedores. – Flujos de efectivo operacional negativos en estados financieros históricos o prospectivos. – Razones financieras claves desfavorables. – Pérdidas o explotación sustanciales o deterioro significativo del valor de los activos utilizados para generar flujos de efectivo. – Incapacidad de pagar al vencimiento a los acreedores. – Incapacidad cumplir con los términos de los contratos de préstamo. – Cambio en la forma de pago de las transacciones con proveedores, pasando del pago a crédito al pago al contado. – Incapacidad de obtener financiación para el desarrollo imprescindible de nuevos productos u otras inversiones esenciales. 	<ul style="list-style-type: none"> – Intención de la dirección de liquidar la entidad o de cesar en sus actividades. – Salida de miembros claves de la dirección, sin sustitución. – Pérdida de un mercado importante, de uno o varios clientes claves, de una franquicia, de una licencia o de uno o varios proveedores principales. – Dificultades laborales. – Escasez de suministros importantes. – Aparición de un competidor de gran éxito. – Atrasos en los pagos de dividendos o su suspensión. 	<ul style="list-style-type: none"> – Incumplimiento de requerimientos de capital o de otros requerimientos legales. – Procedimientos legales o administrativos pendientes contra la entidad que, si prosperan, podrían dar lugar a reclamaciones que es improbable que la entidad pueda satisfacer. – Cambios en las disposiciones legales o reglamentarias o en políticas públicas que previsiblemente afectarán negativamente a la entidad. – Catástrofes sin asegurar o aseguradas insuficientemente cuando se producen. – Cuando exista un cese de actividades y no se tenga certidumbre sobre la fecha en la que se reiniciará la operación. – Cuando existan incertidumbres importantes sobre la fecha de vigencia o término de duración de una entidad.

Fuente: Anexo técnico 5. Decreto Único Reglamentario 2420
(Presidencia de la República de Colombia, 2015).

Cada uno de los aspectos que conforman los factores se evaluó de forma dicotómica, es decir, se puntuó con “1” cuando se hacía referencia al factor indagado y “0” cuando no se revelaba información al respecto (Caba *et al.*, 2005; Cooke, 1989); es de aclarar que para dar el puntaje a cada aspecto se tuvo en cuenta si en la revelación se menciona alguna afectación directa o indirecta como consecuencia de la situación de pandemia. A partir de lo anterior, se agregaron las puntuaciones obtenidas y se determinó su representatividad con base en la cantidad de aspectos que constituyen los factores evaluados. En ese sentido, se construyó un índice de revelación que tiene la siguiente expresión:

$$IR = \sum_1^n Ai/n \quad (1)$$

Donde Ai son los aspectos revelados de cada uno de los aspectos y n es el número total de aspectos que incorporan los factores = 23 (11 financieros, 6 operacionales y 6 legales). Para efectos de interpretar los resultados del IR, en términos generales (23 empresas analizadas) y en los dos conjuntos de empresas, según el nivel de impacto (11 de alto impacto y 12 de bajo impacto), se utiliza la siguiente escala sobre el grado de revelación de información.

Tabla 2. Escala de interpretación de resultados

Puntuación obtenida	Grado de revelación
0-0,30	Menor
0,31-0,70	Medio
0,71-1	Mayor

Fuente: elaboración propia.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

De acuerdo con la indagación en las notas de los estados financieros de las empresas estudiadas, se identifica que, en promedio, para el año 2019 el IR arrojó un valor de 0,108 es decir, un menor nivel de revelación, pero aumentó para el año 2020 (0,189) y volvió a su nivel inicial para el año 2021 (0,106), lo que representa la mayor revelación que debe denotar la situación por pandemia y la necesidad de revelar su incidencia en los factores que podían condicionar su negocio en marcha (tabla 3).

Tabla 3. Grado de revelación de información general y de los factores que pueden incidir en el negocio en marcha

Factores que afectan el negocio en marcha	2019			2020			2021		
	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto
General									
Promedio	0,108	0,069	0,150	0,189	0,174	0,206	0,106	0,080	0,134
Desviación estándar	0,146	0,137	0,201	0,200	0,215	0,225	0,140	0,148	0,160
Mínimo	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Máximo	0,522	0,500	0,727	0,783	0,750	0,818	0,522	0,583	0,545
Número	23			23			23		
Financieros									
Promedio	0,130	0,083	0,182	0,202	0,159	0,248	0,115	0,091	0,140
Desviación estándar	0,135	0,134	0,207	0,235	0,225	0,279	0,171	0,180	0,201
Mínimo	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Máximo	0,391	0,417	0,727	0,783	0,750	0,818	0,522	0,583	0,545
Número	11			11			11		
Operacionales									
Promedio	0,029	0,014	0,045	0,152	0,139	0,167	0,058	0,028	0,091
Desviación estándar	0,053	0,034	0,111	0,119	0,136	0,176	0,045	0,043	0,081
Mínimo	0	0	0	0,043	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Máximo	0,130	0,083	0,273	0,348	0,333	0,455	0,130	0,083	0,182
Número	6			6			6		
Legales y otros									
Promedio	0,145	0,097	0,197	0,203	0,236	0,167	0,138	0,111	0,167
Desviación estándar	0,211	0,200	0,247	0,223	0,276	0,167	0,147	0,155	0,146

Factores que afectan el negocio en marcha	2019			2020			2021		
	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto
Mínimo	0	0	0	0	0	0	0,043	0,000	0,091
Máximo	0,522	0,500	0,545	0,478	0,583	0,364	0,435	0,417	0,455
Número	6			6			6		

Fuente: elaboración propia.

Al indagar por el párrafo de énfasis sobre el cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha en 2019 solo una empresa indicó lo correspondiente, y dos de las empresas señaladas hicieron lo mismo para el año 2020, siendo una de ellas la misma que reveló lo correspondiente para el año 2019. En 2021 ninguna empresa reveló algún párrafo que pusiera en consideración la afectación en la hipótesis de negocio en marcha. Este resultado se puede deber a la indicación dada por el Gobierno Nacional al momento de la suspensión temporal con respecto a las causales para la disolución de una empresa. Sin embargo, la relevancia de esta información, y bajo una lógica de prudencia, hacía necesario advertir del riesgo causado por la pandemia, lo cual hubiera favorecido la toma de decisiones informadas de los distintos grupos de interés.

Estos resultados están en línea con lo obtenido por Núñez *et al.* (2022) donde concluyen que las empresas de Perú y Chile no revelaron hechos posteriores en relación con el COVID-19 que pusieran en incertidumbre la hipótesis de negocio en marcha, lo cual, en cierta medida, resulta aplicable al caso de las empresas colombianas. No obstante, al evidenciar un grado de revelación “menor” respecto de los factores que pueden afectar la continuidad del negocio, estas últimas muestran cierta información que puede ser útil a sus grupos de interés y que se incrementa para el año 2020 respecto de las puntuaciones observadas para el año 2019.

Por otra parte, el mayor IR lo obtuvieron las empresas clasificadas en el grupo de “alto impacto”, con una puntuación de 0,150 (en 2019) respecto de lo evidenciado para empresas del grupo “bajo impacto” (0,069). En términos generales este comportamiento se mantuvo para los años 2020 (IR alto impacto = 0,206; IR bajo impacto = 0,174) y 2021 (IR alto impacto = 0,134; IR bajo impacto = 0,080) respectivamente. Este resultado es razonable ya que a mayor impacto generado por una situación de incertidumbre se esperaría una mayor revelación de información para transmitir tranquilidad a los interesados sobre los factores que podrían comprometer su negocio en marcha.

Los distintos factores incrementaron su grado de revelación para el año 2020; sin embargo, los aspectos asociados con el factor legal fueron los más revelados (IR 2019 = 0,145; IR 2020 = 0,203; IR 2021 = 0,138) con respecto a los financieros

(IR 2019 = 0,130; IR 2020 = 0,202; IR 2021 = 0,115) y operacionales (IR 2019 = 0,029; IR 2020 = 0,152; IR 2021 = 0,058).

Este resultado contrasta con lo señalado por Romero (2013) y Rodríguez (2018), quienes encuentran en los asuntos financieros el factor determinante para establecer el cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha y, por tanto, entregan evidencia empírica para reforzar lo expuesto por Arroyo (2014) y Baskan (2020), al entender que la existencia de otros factores no financieros puede otorgar elementos adicionales a las empresas para validar su negocio en marcha.

Al indagar por los resultados en los dos grupos de empresas se encuentra que para las empresas de alto impacto los asuntos legales fueron los de mayor revelación para los años 2019 (0,197) y 2021 (0,167), pero cambiaron para el año 2020 cuando los asuntos financieros tuvieron mayor divulgación (0,248). Este comportamiento es distinto para las empresas de bajo impacto pues su grado de revelación es mayor en los aspectos legales, sin importar el año analizado (2019 = 0,097; 2020 = 0,236; 2021 = 0,111).

De igual forma, llama la atención que, aunque los aspectos asociados con el factor operacional fueron los de menor grado de revelación, para los tres años mostraron un mayor incremento: en 2020 las puntuaciones se incrementaron de una manera importante pasando de un 0,014 (IR bajo impacto) y un 0,045 (IR alto impacto) en 2019, a 0,139 y 0,167, respectivamente. Lo anterior muestra, como indica el estudio de Cevallos *et al.* (2020), que para el año de mayor afectación de la pandemia, cuando se vieron comprometidas las operaciones de las empresas, los tiempos de producción, la empleabilidad y el despacho de productos, entre otros, generaron riesgos debido a la situación de crisis lo que llevó a una necesaria revelación.

Con respecto al nivel de detalle de los asuntos que componen cada factor, se evidencia que el mayor grado de revelación incluyó las “razones financieras claves desfavorables”, las cuales tenían un grado de revelación menor en 2019 (IR = 0,304) y un grado de revelación mayor para 2020 (IR = 0,783); en 2020 hubo un comportamiento similar en las empresas de bajo impacto (IR = 0,75) y en las de alto impacto (IR = 0,81); no obstante, en términos generales, en 2021 los niveles disminuyeron a un grado de revelación medio (IR = 0,52).

Otro indicador que muestra un mayor grado de revelación en las empresas de alto impacto es el “deterioro del valor de los activos para generar flujo de efectivo”, con un IR para 2019 igual a 0,72, el cual se mantuvo durante 2020 y disminuyó en 2021 con un IR de 0,5 (tabla 4).

Tabla 4. Grado de revelación de los aspectos que constituyen los factores que pueden incidir en el negocio en marcha

	Factores que afectan el negocio en marcha	2019			2020			2021		
		General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto
Financieros	Posición patrimonial neta negativa o capital de trabajo negativo.	0,261	0,250	0,273	0,304	0,250	0,364	0,217	0,250	0,182
	Préstamos a plazo fijo próximos a su vencimiento sin perspectivas realistas de reembolso o renovación; o dependencia excesiva de préstamos a corto plazo para financiar activos a largo plazo.	-	-	-	0,087	0,083	0,091	0,087	0,083	0,091
	Indicios de retirada de apoyo financiero por los acreedores.	0,087	-	0,182	0,043	-	0,091	-	-	-
	Flujos de efectivo operacional negativos en estados financieros históricos o prospectivos.	0,087	0,083	0,091	0,130	0,083	0,182	-	-	-
	Razones financieras claves desfavorables.	0,304	0,417	0,182	0,783	0,750	0,818	0,522	0,583	0,455
	Pérdidas por explotaciones sustanciales, o deterioro significativo del valor de los activos utilizados para generar flujos de efectivo.	0,391	0,083	0,727	0,435	0,167	0,727	0,304	0,083	0,545

	Factores que afectan el negocio en marcha	2019			2020			2021		
		General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto
	Atrasos en los pagos de dividendos o suspensión de estos.	0,043	-	0,091	0,087	-	0,182	0,130	-	0,273
	Incapacidad de pagar al vencimiento a los acreedores.	0,087	-	0,182	0,043	-	0,091	-	-	-
	Incapacidad de cumplir con los términos de los contratos de préstamo.	0,174	0,083	0,273	0,261	0,333	0,182	-	-	-
	Cambio en la forma de pago de las transacciones con proveedores, pasando del pago a crédito al pago al contado.	-	-	-	0,043	0,083	-	-	-	-
	Incapacidad de obtener financiación imprescindible para desarrollar nuevos productos u otras inversiones esenciales.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Operacionales	Intención de la dirección de liquidar la entidad o de cesar en sus actividades.	-	-	-	0,043	-	0,091	0,043	-	0,091
	Salida de miembros claves de la dirección, sin sustitución.	-	-	-	0,087	-	0,182	0,043	-	0,091

	Factores que afectan el negocio en marcha	2019			2020			2021		
		General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto
	Pérdida de un mercado importante, de uno o varios clientes claves, de una franquicia, de una licencia o de uno o varios proveedores principales.	0,043	0,083	-	0,174	0,333	-	-	-	-
	Dificultades laborales.	0,130	-	0,273	0,348	0,250	0,455	0,130	0,083	0,182
	Escasez de suministros importantes.	-	-	-	0,217	0,167	0,273	0,087	-	0,182
	Aparición de un competidor de gran éxito.	-	-	-	0,043	0,083	-	0,043	0,083	-
Legales y otros	Incumplimiento de requerimientos de capital o de otros requerimientos legales.	0,261	0,083	0,455	0,087	0,083	0,091	0,087	0,083	0,091
	Procedimientos legales o administrativos pendientes contra la entidad que, si prosperasen, podrían dar lugar a reclamaciones que es improbable que la entidad pueda satisfacer.	0,522	0,500	0,545	0,478	0,583	0,364	0,435	0,417	0,455
	Cambios en las disposiciones legales o reglamentarias, o en políticas públicas que previsiblemente afectarán negativamente a la entidad.	0,087	-	0,182	0,174	0,167	0,182	0,087	0,083	0,091

Factores que afectan el negocio en marcha	2019			2020			2021		
	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto	General	Empresas de bajo impacto	Empresas de alto impacto
Catástrofes sin asegurar o aseguradas insuficientemente cuando se producen.	-	-	-	-	-	-	0,043	-	0,091
Cuando exista un cese de actividades y no se tenga certidumbre sobre la fecha en que se reiniciará la operación.	-	-	-	0,478	0,583	0,364	0,087	-	0,182
Cuando existan incertidumbres importantes sobre la fecha de vigencia o término de duración de una entidad.	-	-	-	-	-	-	0,087	0,083	0,091

Fuente: elaboración propia.

De los indicadores operacionales se puede evidenciar que para 2019 el grado de revelación de las empresas fue casi nulo, cosa que cambió en 2020 cuando se reveló un impacto en todos los indicadores, siendo el más representativo “las dificultades laborales” con un IR = 0,34, y para 2021 llegó a un nivel general de IR = 0,130.

Entre los indicadores legales se evidencia que el de mayor impacto fue “procedimientos legales o administrativos pendientes contra la entidad que podrían dar lugar a reclamaciones”, el cual causa curiosidad, ya que para 2019 obtuvo su mayor grado de revelación (IR = 0,52), pero para el siguiente año este fue de IR 2020 = 0,47, llegando a 2021 con un IR = 0,43; otro indicador clave dentro del factor legal fue el “cese de actividades”, reflejado a partir de 2020 IR = 0,4 producto de las decisiones establecidas por el gobierno nacional, que en 2021 disminuyó hasta IR 2021 = 0,08 a nivel general. Por último, un indicador que llama la atención es “incertidumbres importantes sobre la vigencia de la entidad”, el cual solo tuvo revelación durante 2021 con un IR = 0,087.

Por otra parte, el mayor grado de información revelada se generó cuando las empresas tuvieron un “alto impacto” en su sector por el COVID-19; sin embargo, ese comportamiento no se cumplió en todos los aspectos de los factores analizados, ni en todos los años. Se observa que algunas industrias clasificadas en bajo impacto

revelaron más información que las clasificadas en alto impacto, como se refleja en asuntos asociados “con la incapacidad para cumplir con los términos de los contratos de préstamo”, “procedimientos legales o administrativos pendientes contra la entidad que, si prosperasen, podrían dar lugar a reclamaciones que es improbable que la entidad pueda satisfacer”, y “cuando exista un cese de actividades y no se tenga certidumbre sobre la fecha en la que se reiniciará la operación”.

De acuerdo con los resultados obtenidos y el estudio realizado por De la Hoz *et al.* (2020), se puede concluir que efectivamente la crisis sanitaria tuvo un impacto en la hipótesis de negocio en marcha; así mismo se coincide en que uno de los indicadores más afectados fue el cese de actividades y producto de este se dio una afectación en los demás factores, sobre todo operacionales.

Por último, en el análisis por empresa, se organizaron de mayor a menor, de acuerdo con su grado de revelación para 2020 (tabla 5). Así, la empresa con mayor grado de revelación fue Cementos Argos S.A. (IR 2019 = 0,217; IR 2020 = 0,348; IR 2021= 0,130), perteneciente al sector industrial, el cual tuvo un alto impacto económico por la pandemia. Al extremo se sitúa la empresa Construcciones El Cóndor S.A., con el menor grado de revelación entre las empresas analizadas (IR 2019 = 0,087; IR 2020 = 0,043; IR 2021= 0,043), lo cual llama la atención ya que corresponde a una empresa que pertenece a uno de los sectores de la economía más golpeados por la pandemia, como fue el sector constructor.

Tabla 5. Grado de revelación de las empresas sobre factores que inciden en el negocio en marcha

Nombre de la empresa	Sector	Impacto por COVID-19	2019	2020	2021
Cementos Argos S.A.	Industrial	Alto	0,217	0,348	0,130
Grupo Argos S.A.	Inversiones	Alto	0,217	0,348	0,130
Cemex Latam Holding	Industrial	Alto	0,160	0,320	0,160
Corporación de Ferias y Exposiciones S.A.	Servicios	Bajo	0,130	0,304	0,174
Construcciones Civiles S.A.	Industrial	Alto	0,217	0,261	0,043
Canacol Energy S.A.	Industrial	Alto	0,043	0,261	0,174
Organización Terpel S.A.	Comercial	Bajo	0,130	0,261	0,174
Clínica de Marly S.A.	Servicios	Bajo	0,043	0,217	0,130
Colombia Telecomunicaciones S.A.	Público	Bajo	0,043	0,217	0,087
Celsia S.A E.S.P.	Público	Bajo	0,087	0,217	0,087
Celsia Colombia S.A. E.S.P.	Público	Bajo	0,087	0,217	0,087
Promigas S.A. E.S.P.	Industrial	Alto	-	0,174	-

Nombre de la empresa	Sector	Impacto por COVID-19	2019	2020	2021
Mineros S.A.	Industrial	Alto	0,174	0,174	0,261
Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá S.A. E.S.P.	Público	Bajo	0,130	0,174	0,043
Manufacturas de Cemento S.A.	Industrial	Alto	0,348	0,130	0,174
Vanti S.A. E.S.P.	Servicios	Bajo	0,043	0,130	0,043
Coomeva Entidad Promotora de Salud S.A.	Servicios	Bajo	0,087	0,130	-
Compañía de Electricidad de Tuluá S.A. E.S.P.	Industrial	Alto	-	0,130	0,043
Grupo Orbis S.A.	Industrial	Alto	0,087	0,087	0,087
Grupo Energía Bogotá S.A. E.S.P.	Público	Bajo	0,043	0,087	-
Gas Natural del Oriente S.A. E.S.P.	Público	Bajo	0,087	0,043	0,087
Valores Simesa S.A.	Inversiones	Alto	-	0,043	0,261
Construcciones El Cóndor S.A.	Construcción	Alto	0,087	0,043	0,043

Fuente: elaboración propia.

A nivel general se observa que el año con mayor revelación fue 2020, seguido de 2021, y el menor 2019; sin embargo, en empresas como Manufacturas de Cemento, Construcciones el Cóndor, Coomeva Entidad Promotora de Salud S.A. y Gas Natural del Oriente S.A. E.S.P., su año de mayor revelación fue 2019. A su vez, empresas como Mineros S.A. y el Grupo Orbis S.A., mantuvieron un nivel constante de revelación durante los años analizados. Finalmente, el Grupo Energía Bogotá S.A. E.S.P. y Coomeva Entidad Promotora de Salud S.A., no revelaron factores que afectaran su negocio en marcha durante 2021.

CONCLUSIONES

El objetivo principal de esta investigación consistió en analizar el grado de revelación de cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha, en particular respecto de los diferentes factores que influyen en ella en las empresas colombianas. Se puede concluir que el nivel de revelación de factores que impactan la hipótesis aumentó a raíz de la pandemia, principalmente en las empresas que se vieron mayormente afectadas; sin embargo, la mayoría de las empresas no reveló un párrafo de énfasis donde hiciera mención de las implicaciones que estos factores podían traer a la continuidad del negocio; es de aclarar que aunque en la NIC 1 no se obliga a revelar todos los factores estudiados, una mayor revelación de estos probablemente hubiera ayudado a la gerencia y a los grupos de interés a tomar mejores decisiones durante ese periodo.

En contraste, si bien la revelación de los factores que podían incidir en la hipótesis de negocio en marcha obtuvo un grado de divulgación menor, expone los aspectos financieros, operacionales y legales que pudieron afectar la continuidad del negocio.

A su vez, se observa que durante 2020, el año más crítico de la pandemia, hubo mayor nivel de revelación a nivel general; sin embargo, es importante señalar que en algunos factores no cumplen con ese criterio, lo que a su vez implica, en cierta medida, que la información divulgada responde a la incertidumbre generada, pero no en un sentido amplio como el que se esperaba.

Por otro lado, se concluye que con la llegada de la pandemia las empresas no solo vieron afectados sus aspectos financieros, sino que los de mayor énfasis fueron los legales. Además, los que experimentaron mayor incremento en la revelación fueron los operacionales. Esto último evidencia cómo las revelaciones respondieron a aquellas circunstancias derivadas de la pandemia y que se refieren a asuntos determinantes como la producción, la empleabilidad, el despacho de productos, entre otros, lo que se asocia con riesgos de operación en una situación de crisis y que llevaron a una necesaria revelación al respecto.

Se evidencia que las empresas que pertenecen a sectores de mayor afectación a raíz de la pandemia fueron las que más información revelaron con respecto a los factores que pueden llegar a incidir en su capacidad de operación. Por lo tanto, la evidencia muestra cómo el sector puede llegar a influir en los grados de revelación, lo cual se puede validar mediante estudios posteriores que abarquen un conjunto más amplio de empresas.

Por último, los hallazgos evidenciados en este trabajo contribuyen a aumentar los conocimientos referidos a los impactos de la pandemia en la revelación de información financiera y, en particular, los asociados con la hipótesis de negocio en marcha. Además, profundizan en un contexto poco estudiado, como el colombiano, entregando a los reguladores y supervisores evidencias útiles que les permiten valorar la efectividad de la revelación y la pertinencia de generar políticas transitorias como, por ejemplo, limitar las causales de disolución, lo que puede llegar a afectar la toma de decisiones de los interesados para quienes la revelación en los estados financieros resulta determinante en periodos de incertidumbre, como el experimentado por la pandemia.

Referencias bibliográficas

- Alvarado Valencia, V. K., Gómez López, V. F., Gordillo Castro, L. P., León Olaya, A. K., López Sierra, E. M. y Sacristán Parada, D. F. (2020). *Hipótesis de negocio en marcha. Elementos que validan o invalidan su sustentación*, Bogotá, Universidad del Bosque.
- Arroyo Chacón, J. I. (2014). “Análisis de la quiebra desde la perspectiva financiera-contable y desde la perspectiva jurídica y el Contrato de Concordato como una manera de mantener la hipótesis del Negocio en Marcha”, *Revista Electrónica de La Facultad de Derecho*, 6, 95-116, <https://www.profesorajenniferarroyo.com/imagenes/documentos/>

- contaduria/Análisis_de_la_quiebra_perspetiva_jur%ADdica_y_financiera_contable.pdf.
- Asociación Colombiana de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPM) (2020). “Impacto de la COVID-19 en las mipymes colombianas”, https://www.acopi.org.co/wp-content/uploads/2020/12/impacto_covid_web-1.pdf.
- Barbei, A. A., González, P. C. y Tiberi, S. (2020). “¿Qué dicen las empresas sobre el COVID-19?: estados financieros, transparencia y cumplimiento normativo”, *Universidad Nacional de La Plata*, <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/93458>.
- Baskan, T. D. (2020). “Analyzing the going concern uncertainty during the period of COVID-19 pandemic in terms of independent auditor’s reports”, *International Journal of Social Sciences & Humanities*, 4(2), 28-42, <https://doi.org/10.46291/ispcejsshvol4iss2pp28-42>.
- Bobadilla, F. G. (1967). “Costo, valor y precio de la empresa o negocio en marcha”, *Revista de Economía y Estadística*, 11 (3-4), 7-65, file:///C:/Users/diego/Downloads/beabarrosa,+Journal+manager,+3627.pdf.
- Caba, C., López, A. y Rodríguez, M. (2005). “Citizens’ access to on-line governmental financial information: practices in the European Union countries”, *Government Information Quarterly*, 22(2), 258-276, <https://doi.org/10.1016/j.giq.2005.02.002>.
- Cevallos-Palma, K. C., Bermeo-Pazmino, K. V. y Vásquez-Acuña, L. G. (2020). “Covid-19 y su impacto contable en las pymes del cantón Cuenca”, *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(4), 273, <https://doi.org/10.35381/r.k.v5i4.958>.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2020). “Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación”, <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45734-sectores-empresas-frente-al-covid-19-emergencia-reactivacion>.
- Cooke, T (1989). “Voluntary corporate disclosure by Swedish companies”, *Journal of International Financial Management & Accounting*, 1(2), 171-195, <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.1989.tb00009.x>.
- Congreso de Colombia (31 de diciembre de 2020). Ley 2069. Por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia. 31 de diciembre de 2020, D.O. n.º 51.544.
- Consejo Técnico de la Contaduría Pública (CTCP) (2020). Documento de Orientación Técnica n.º 18. “Aplicación de las Normas de Información Financiera y Normas de Aseguramiento de Información como consecuencia de la declaratoria de pandemia del coronavirus COVID-19”, <https://www.ctcp.gov.co/publicaciones-ctcp/orientaciones-tecnicas?page=2>.
- Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (2005). Norma internacional de contabilidad 1, Presentación de estados financieros.
- Cruz, J. E. (2020). “La auditoría en entorno COVID-19. Uso de tecnología y enfoque de riesgos”, *Revistas UEEES*, 38, 67-86, <https://doi.org/10.31095/podium.2020.38.5>.
- De la Hoz Suárez, A., González Vergara, M., Lugo Hernández, E. y Arenilla Buelvas, M. (2020). “Aplicabilidad del principio contable de negocio en marcha en tiempos de COVID-19”, *SUMMA, Revista Disciplinaria en Ciencias Económicas y Sociales 2*(Especial), 141-154, <https://doi.org/10.47666/summa.2.esp.10>.

- Duarte Cabrera, R. (2011). *Procedimientos para evaluar el supuesto de negocio en marcha en la preparación de los estados financieros de una empresa comercializadora de electrodomésticos*, Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Hardeman, E. y Bertrand, R. (2022). “COVID-19 government grants, liquidity indicators and going concern uncertainty”, *MAB*, 96(3/4), 75-85, <https://doi.org/10.5117/mab.96.77531>.
- International Auditing and Assurance Standards Board (2009). Norma internacional de auditoría 570, empresa en funcionamiento.
- Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (2018). Marco Conceptual para la Información Financiera.
- Mercapide, G. y Albanese, D. (eds.) (2019). “Principio de empresa en marcha en el informe del auditor”, *Revista CEA*, 3(2), 74-98, <https://revistas.uns.edu.ar/cea/article/view/1826>.
- Morón, J. B., Marín, D. R., Valbuena Pérez, G. J., Galvis Aponte, L. A., Haddad, E. A., Araújo, I. F. y Perobelli, F. S. (2020). “Impacto económico regional del Covid-19 en Colombia: un análisis insumo-producto”, <https://www.banrep.gov.co/es/impacto-economico-regional-del-covid-19-colombia-analisis-insumo-producto>.
- Moya Moreno, L. H. (ed.) (2022). “Hipótesis de negocio en marcha”, *Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoría*, 90, 5-11.
- Núñez-Laguna, I., Hernández-Pajares, J. y Llauce Ontaneda de Agapito, Y. M. (2022). “Análisis de los criterios de revelación financiera por efectos de la pandemia por COVID-19 de empresas cotizadas chilenas y peruanas”, *Revista Contaduría Universidad de Antioquia*, 80, 49-76, <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n80a03>.
- Presidencia de la República de Colombia (13 de agosto de 2021). Decreto 854. “Por el cual se señalan razones financieras o criterios para establecer deterioros patrimoniales y riesgos de insolvencia y se dictan otras disposiciones”, <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=167886>.
- Presidencia de la República de Colombia (15 de abril de 2020). Decreto 560. “Por el cual se adoptan medidas transitorias especiales en materia de procesos de insolvencia, en el marco del Estado de Emergencia, Social y Ecológica”, <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=113637>.
- Presidencia de la República de Colombia (3 de junio de 2020). Decreto 772. “Por el cual se dictan medidas especiales en materia de procesos de insolvencia, con el fin de mitigar los efectos de la emergencia social, económica y ecológica en el sector empresarial”, <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=127362>.
- Presidencia de la República de Colombia (14 de diciembre de 2015). Decreto 2420. “Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario de las Normas de Contabilidad, de Información Financiera y de Aseguramiento de la Información y se dictan otras disposiciones”. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=76745>.
- Rinaldi, L., Cho, C. H., Lodhia, S. K., Michelon, G. y Tilt, C. A. (2020). “Accounting in times of the COVID-19 pandemic: a forum for academic research”, *Accounting Forum*, 44(3), 180-183. DOI: 10.1080/01559982.2020.1778873.

- Romero Rodríguez, N.A. (2018). *El estado de flujos de efectivo como inductor en la gestión gerencial para la predicción de insolvencia, un análisis para el sector pymes, caso empresas santandereanas*, Universidad Pontificia Bolivariana.
- Savova, K. (2021). "Global impact of COVID 19 on the concept of 'going concern', *SHS Web of Conferences*, 92, 01045, <https://doi.org/10.1051/shsconf/20219201045>.
- Tasios, S., Chytis, E., Karametou, P. y Tagkas, P. (2020). "Financial and non-financial web-based corporate disclosures during the COVID-19 pandemic", *An Interdisciplinary Outlook in the Wake of Pandemic*, 105.
- Tua, J. (1990). "Algunas implicaciones del paradigma de utilidad en la disciplina contable", *Revista Contaduría Universidad de Antioquia*, 16, 17-48, <https://revistas.udea.edu.co/index.php/cont/article/view/25020>.