



DISOLUCION DE SOCIEDADES: Del concepto de Pérdidas Acumuladas al de Hipótesis de Negocio en Marcha



Por: **Rodrigo García Ocampo**
Socio - Director
Email: rgarcia@sfaico.com

En plena pandemia y luego de que hubiera sido aprobado los debates en las Comisiones Terceras Conjuntas de Senado y Cámara, el 11 de diciembre pasado fue aprobada la Ley de Emprendimiento, que con cinco ejes principales configura el marco regulatorio moderno, incluyente y necesario para la creación y desarrollo de nuevos emprendimientos y empresas que fueron tratados en nuestra publicación del pasado 17 del mismo mes.

La nueva Ley fue sancionada por el Presidente de la República el pasado 31 de diciembre de 2020, con el No. 2069, la que entró en vigor a partir de su promulgación e incorpora al Código de Comercio una novedosa causal de disolución de las sociedades mercantiles y de las sucursales del exterior en Colombia, al haber derogado con el parágrafo segundo del artículo 4°, el numeral 7° del artículo 34 la Ley 1258 de 2008 (Ley de las S.A.S.), así como los artículos 342, 351, 370, 458, 459, 490, el numeral 2° del artículo 457 del Decreto 410 de 1971, todas estas normas referidas a una causal técnica de disolución anticipada de las sociedades mercantiles, de no tomarse los correctivos necesarios por la asamblea general o la junta de socios, al conocerse quebrantos patrimoniales, por la ocurrencia de pérdidas, que reducen el patrimonio por debajo del 50% del capital social.

De acuerdo con la Ley de Emprendimiento, la nueva causal técnica de disolución anticipada de las sociedades mercantiles es el de la **Hipótesis de Negocio en Marcha**, concepto este conocido por los cantadores públicos, al ser una de las dos hipótesis bajo las cuales puede aplicarse los marcos técnicos normativos contable de NIIF Plenas, NIIF para las Pymes o NIIF para Micros, siendo el otro, la hipótesis del devengo. La nueva causal de disolución, indica textualmente:

“ARTÍCULO 4. CAUSAL DE DISOLUCIÓN POR NO CUMPLIMIENTO DE LA HIPÓTESIS DE NEGOCIO EN MARCHA. Constituirá causal de disolución de una sociedad comercial el no cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha al cierre del ejercicio, de conformidad con lo establecido en la normatividad vigente. (...)”

La norma establece como obligación de los administradores societarios, llámense representantes legales o miembros de junta directiva, la obligación de estos a convocar a la asamblea general o la junta de socios para informar, con base en la información financiera de cierre del ejercicio y basados en indicadores o razones financieras que pueden ser reglamentados por el gobierno, el acaecimiento del no cumplimiento de la hipótesis de negocio en marcha. En dicho caso, los administradores, no podrá iniciar nuevos negocios, distintos a los del giro ordinario del negocio hasta tanto los accionistas o socios adopten los mecanismos necesarios para enervar la causal técnica de disolución o decidan la disolución y liquidación anticipada de la sociedad.

De otra parte, es de indicar que con el Decreto 2101 de 2016, que incorporó el nuevo marco técnico normativo contable para las empresas que no cumplen la hipótesis de negocio en marcha al DUR 2420 de 2015 como anexo 5, se indica en su artículo 3°, que ese nuevo marco aplica para empresas que inicien procesos de liquidación a partir de estados financieros cortados a 31 de diciembre de 2018, al igual que, establece algunos elementos a considerar para evaluar el no cumplimiento de la hipótesis del negocio en marcha, las que algunos de ellos, hacen referencia a la Normas Internacional de Auditoría (NIA) 570 - Empresa en Funcionamiento.

El párrafo 5 del Anexo en comento, establece que: *“La hipótesis de negocio en marcha es un principio fundamental para la preparación de los estados financieros de propósito general de una entidad. Bajo este principio, se considera que una entidad cuenta con la capacidad de continuar sus operaciones durante un futuro predecible, sin necesidad de ser liquidada o de cesar en sus operaciones y, por lo tanto, sus activos y pasivos son reconocidos sobre la base de que los activos serán realizados y los pasivos cancelados en el curso normal de las operaciones comerciales. Una consideración especial de la hipótesis de negocio en marcha es que la entidad tiene los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones cuando ellas sean exigibles en el futuro predecible”.*

De otra parte, se indica en el anexo, que una empresa, en cualquiera de los 3 grupos existentes de NIIF, elabora sus estados financieros de propósito general bajo la hipótesis de negocio en marcha, *“a menos que la administración pretenda liquidar la entidad o cesar en su actividad, o bien no exista otra alternativa más realista que proceder de una de estas formas. Cuando la administración de la entidad, al realizar esta evaluación, sea consciente de la existencia de incertidumbres importantes, relativas a eventos o condiciones que puedan aportar dudas significativas sobre la posibilidad de que la entidad siga funcionando normalmente, procederá a revelarlas en los estados financieros. Adicionalmente, 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 y las razones por las que la entidad no se considera como un negocio en marcha”.*

Para evaluar la hipótesis de negocio en marcha, la Administración de la empresa deberá tener en cuenta, toda la información disponible sobre el futuro de la empresa, que deberá cubrir al menos los doce meses siguientes a partir del final del periodo sobre el que se informa, sin limitarse a dicho periodo.

El grado de detalle de las consideraciones a tener presente para evaluar la hipótesis de negocio en marcha por parte de la gerencia, dependerá de los hechos que se presenten en cada caso particular. Si la empresa, tiene historial de operaciones rentable y, sus proyecciones de flujos de caja, indican acceso apropiado a recursos financieros, se podrá concluir que la utilización de la hipótesis de negocio en marcha es apropiada; sin embargo, en otros casos, puede ser necesario que la gerencia, antes de convencerse a sí misma, de que la hipótesis de negocio en marcha es apropiada, deba ponderar una amplia gama factores relacionados con la rentabilidad actual y esperada, el calendario de pagos de la deuda y las fuentes potenciales de sustitución de la financiación existente.

Si bien el futuro es incierto y, a pesar de que la empresa haya adoptado planes de corto y mediano plazo, debe evaluarse la viabilidad de tales planes, máxime en tiempos de pandemia, evaluando razonablemente la



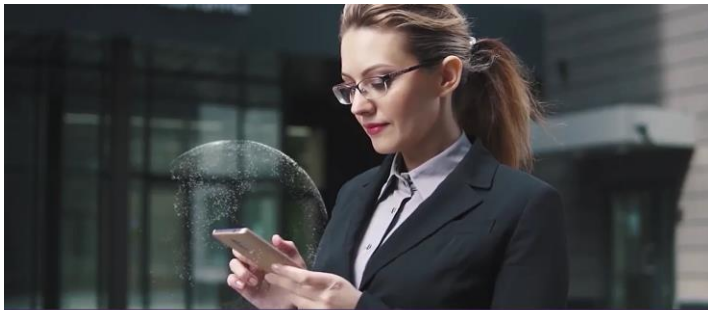
Continuación de la Página No. 1

empresa para la generación de flujos de caja positivos que hagan honor a la necesidad de efectivo en las operaciones cotidianas y a los presupuestos para la cancelación de los pasivos.

A continuación, se enlistan algunos puntos, entre otros, que pueden dar indicios de que una empresa no cumpla con la hipótesis de negocio en marcha:

1. La generación de pérdidas significativas en los últimos años.
2. Se presentan flujos de caja negativos.
3. Se observan indicadores financieros claves negativos.
4. Concentración de ingresos operaciones en pocos clientes.
5. La existencia de demandas en contra de la empresa que amenazan su continuidad
6. Ingreso al mercado de nuevos competidores fuertes.
7. Ingreso al mercado de productos sustitutos.
8. Factores económicos adversos que afectan los resultados de forma importante, tal es el caso de, la devaluación de la moneda, nuevas medidas aduaneras o sanitarias.
9. Eventos de catástrofes naturales o actos terroristas que han impactado la empresa de forma importante por no contar con seguros o con seguros insuficientes al momento del siniestro.
10. Se han presentado huelgas laborales que han impactado de forma importante los resultados de la empresa.
11. Se han presentado cambios en leyes y regulaciones que afectan la continuidad de la compañía al no poder desarrollar de forma continua, sus actividades mercantiles.
12. Se presenta mora en el pago de pasivos con bancos, proveedores, de nómina o dividendos.
13. Pérdida de clientes clave.
14. Escasez de insumos clave para producción o de productos para la reventa.

SFAI, coloca a disposición de nuestros empresarios colombianos, 25 años de experiencia profesional y una red de 300 oficinas alrededor del mundo con el apoyo de 11.000 profesionales. Consúltenos.



utilizando recurso humano calificado, con avanzadas metodologías y los más altos estándares de calidad apoyados en tecnología de vanguardia.



SFAI is a **perfect partner**
for your **business strategy**

- 80 countries
- 300 offices
- 11.000 professionals



Somos depositarios de la fe pública, y por ello nuestro compromiso por la excelencia en nuestro trabajo profesional, cuyo destinatario es el cliente y la comunidad que recurre a ellos para asegurar la calidad de su estructura productiva, económica y financiera.



¡Generando Confianza!

+57 315 593 75 92

infocolombia@sfaico

www.sfaico