



Impacto de la COVID-19 en las cuentas anuales a través de índices de comparabilidad

Esther Ortiz Martínez (autora de contacto)

*Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.
Universidad de Murcia (España)*

esther@um.es | <https://orcid.org/0000-0002-9693-2106>

José Serrano Madrid

*Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.
Universidad de Murcia (España)*

jsm95483@um.es | <https://orcid.org/0000-0003-2537-8811>

Justo José Vela Ródenas

*Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.
Universidad de Murcia (España)*

jjvela@um.es | <https://orcid.org/0000-0002-2832-1012>

Extracto

La pandemia no solo ha supuesto una drástica reducción de la actividad, sino que ha generado una incertidumbre que tiene que reflejarse adecuadamente en la información divulgada, con más prudencia si cabe que en ejercicios anteriores. Al margen de cuestionar incluso el principio de empresa en funcionamiento, la situación sobrevinida por la COVID-19 ha tenido que afectar fundamentalmente a aquellas partidas de balance y cuenta de resultados que requieren la estimación de variables para su cuantificación, así como al contenido del informe de auditoría.

Con esta premisa, este artículo pretende analizar el impacto inmediato en las cuentas anuales de la grave situación sanitaria y económica que se está atravesando y cuyas consecuencias últimas son difíciles de prever. Más concretamente, mediante índices de comparabilidad, el trabajo estudia las principales partidas de los estados financieros que han podido verse afectadas por el coronavirus, considerando además la relación de tales variaciones con otras variables como el sector, la opinión del auditor y el tamaño de la firma de auditoría.

Palabras clave: COVID-19; estados financieros; comparabilidad; auditoría.

Fecha de entrada: 27-12-2021 / Fecha de aceptación: 24-03-2022

Cómo citar: Ortiz Martínez, E., Serrano Madrid, J. y Vela Ródenas, J. J. (2022). Impacto de la COVID-19 en las cuentas anuales a través de índices de comparabilidad. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 472(1), 95-116.



COVID-19 impact on annual accounts using comparability indexes

Esther Ortiz Martínez

José Serrano Madrid

Justo José Vela Ródenas

Abstract

This pandemic has not only caused a decrease in the activity but also uncertainty that has an effect on the financial disclosure. In this situation, financial disclosure has to be elaborated even more prudently than in previous years. Together with the doubts about the going concern principle, the COVID-19 has mainly affected those balance sheet and income statement items that imply an estimation of variables to be valued and quantified and it has also affected the audit report.

This paper analyzes the immediate impact on the annual accounts of the important health and economic crisis that we are living and whose final consequences can not be foreseen. Concretely, we have run comparability indexes to study the main items of the financial statements that can have been knocked by COVID-19. Finally we have analyzed the relationship between these indexes and other variables such as sector, auditor's opinion and auditing firm size.

Keywords: COVID-19; financial statements; comparability; auditing.

Citation: Ortiz Martínez , E., Serrano Madrid, J. y Vela Ródenas, J. J. (2022). Impacto de la COVID-19 en las cuentas anuales a través de índices de comparabilidad. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 472(1), 95-116.



Sumario

- 1. Introducción
 - 2. Antecedentes y preguntas de investigación planteadas
 - 3. Metodología y muestra
 - 4. Resultados
 - 4.1. Índices de comparabilidad en situación COVID y pre-COVID
 - 4.2. Determinantes de los índices de comparabilidad en situación COVID y pre-COVID
 - 5. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Nota: Este trabajo ha sido elaborado por los miembros de uno de los grupos de investigación seleccionados en la Convocatoria 2020 de Grupos de Investigación, promovida por la Fundación Maruri Hergar, en colaboración con la Editorial CEF.-, para la divulgación de artículos de carácter científico en el campo de la información financiera y no financiera, con especial énfasis en el ámbito global de la contabilidad y su utilidad práctica a la realidad empresarial.



1. Introducción

En este trabajo se pretende estudiar el impacto que ha provocado la COVID-19 en las cuentas anuales, que se concretan en el efecto en distintas partidas del balance y la cuenta de resultados de las compañías cotizadas en el mercado continuo español.

Aunque la crisis sanitaria provocada por la COVID-19 es reciente y su persistencia no permite siquiera intuir con plenitud sus efectos sociales y económicos, la gravedad de la misma ha tenido un rápido reflejo en los estados financieros. Por otra parte, todos los sectores económicos se han visto afectados de un modo u otro por esta pandemia y, aunque con raras excepciones, los efectos están siendo muy negativos, a pesar de las medidas adoptadas por los gobiernos para paliar sus consecuencias.

Esta situación sobrevenida ha afectado al balance y a la cuenta de resultados de manera inmediata e incluso lo seguirá haciendo en el medio y largo plazo. Cuestiones tales como el cálculo de la morosidad, la renegociación de arrendamientos, la valoración de existencias, el cálculo de amortizaciones, deterioros y provisiones, así como las repercusiones fiscales de todas ellas, tienen que ser objeto de especial atención para asegurar que los estados financieros reflejan adecuadamente este nuevo escenario.

En una primera aproximación al objetivo de analizar la repercusión del coronavirus en los ingresos de las empresas y en las estimaciones a las que obliga, una herramienta muy útil son los índices de comparabilidad, que permiten de manera sencilla apreciar cómo ha afectado a estas empresas la COVID-19 en relación con la situación precovid. Para ello se ha utilizado la información económico-financiera publicada por 131 empresas cotizadas en el mercado continuo español, estudiando las partidas que han sufrido una mayor variación y tratando de identificar factores que pueden determinar las variaciones o su magnitud, como el sector, la opinión del auditor y el tamaño de la firma de auditoría.

El trabajo desarrollado supone una nueva aproximación a las repercusiones inmediatas y relevantes de la COVID-19 sobre el balance y la cuenta de resultados, identificando las partidas más afectadas con base en índices de comparabilidad, así como relacionando dichas variaciones con otras variables relevantes, lo que será útil para la mejor elaboración, auditoría e interpretación de la información divulgada.

Con este objetivo la estructura de este artículo es la siguiente: en primer lugar, se repasan los principales antecedentes sobre la materia objeto de estudio para poder plantear unas preguntas de investigación a resolver; seguidamente se detalla la muestra y metodología utilizadas; en el siguiente epígrafe del trabajo se describen los resultados alcanzados; y finalmente se señalan las conclusiones, así como los trabajos de futuro a desarrollar en esta misma línea de investigación.

2. Antecedentes y preguntas de investigación planteadas

El primer grupo de antecedentes de este trabajo lo constituyen aquellos que, con independencia de lo reciente de esta crisis económica provocada por una crisis sanitaria, ya han abordado el efecto de la COVID-19 en determinadas partidas de los estados financieros de las empresas. Lógicamente muchos de ellos se centran en el sector sanitario o el farmacéutico, como es el caso de los trabajos de Ariyanto *et al.* (2021), Clark *et al.* (2021) y Pereira *et al.* (2021), ya que estos sectores fueron los que sufrieron el primer gran impacto de la pandemia, que luego se fue generalizando a toda la economía con consecuencias no menos importantes. Otro sector esencial de la economía que ha centrado la atención de varios estudios ha sido el de la banca y seguros, y los efectos generados en su estabilidad y riesgo financiero por la situación provocada por esta crisis sanitaria (Al-Kharusi y Murthy, 2020; Jakubik y Teleu, 2021; Lemma, 2020; Nguyen *et al.*, 2021; Wahyuni *et al.*, 2021). Aunque finalmente han surgido trabajos centrados en todas las actividades económicas, ya que de forma general, tarde o temprano, han sufrido los efectos de esta crisis, como puede ser el caso de las empresas del sector turístico, viajes y ocio (Da Silva *et al.*, 2021; Wieprow y Gawlik, 2021).

El análisis también se ha abordado estudiando valores de mercado frente a los valores contables, puesto que la pandemia ha generado una disruptiva entre ambos, como comprueban Apriwandi *et al.* (2021) para el caso del mercado de capitales indonesio. Cuando se trata de valores contables hay trabajos previos que se centran en alguno en concreto, como pueden ser los impuestos diferidos (Wong *et al.*, 2021) o la rentabilidad (Kwon *et al.*, 2020), variables que principalmente están relacionadas con el resultado del ejercicio. Además, la gran cantidad de medidas gubernamentales adoptadas en todo el mundo para paliar los efectos económicos generados por la pandemia también tienen repercusiones en los estados financieros empresariales, de forma general en todos los sectores productivos (Wong y Wong, 2021), o concretamente en aquellos sectores en los que se han centrado las intervenciones gubernamentales (Akrofi y Antwi, 2020).

En este caso, el estudio se centra en los estados financieros, variables contables, sin restringir el análisis a un solo sector económico. Mientras otros trabajos analizan áreas temáticas de información, incluyendo incluso información revelada sobre responsabilidad social o políticas empresariales (Tibiletti *et al.*, 2021), este trabajo recopila datos financieros cuantitativos para realizar un análisis objetivo, concretamente partidas de balance y cuenta

de resultados de las compañías cotizadas en el mercado continuo español. Tibiletti *et al.* (2021) realizan un análisis cuantitativo de los datos de rentabilidad y de contenido de información no financiera para empresas cotizadas incluidas en el índice bursátil FTSE MIB y concluyen que la COVID-19 ha generado en las empresas una mayor profusión de información referida a la situación de emergencia generada por la pandemia.

Concretamente, para el caso español, el trabajo de Rubio Herrera (2021) desarrolla desde un punto teórico los posibles impactos que ha podido producir la situación generada por la COVID-19 en las cuentas anuales, así como en sus auditorías. Así, identifica como áreas o aspectos principalmente más afectados: los deterioros de activos tangibles e intangibles, el deterioro de activos financieros, la valoración de inventarios, la valoración a valor razonable e importe recuperable, los pasivos financieros, los planes de reestructuración de personal, las modificaciones de contratos, la recuperabilidad de activos fiscales y otros aspectos. De manera que, al ser un trabajo exhaustivo centrado en determinadas áreas económico-financieras, identifica principalmente aquellas partidas que pueden haber sufrido una mayor variación cuantitativa como consecuencia de la COVID-19, y además incide en los posibles efectos sobre el tipo de opinión incluida en el informe de auditoría. También para las empresas españolas, Fernández Cerezo *et al.* (2021) han estudiado el impacto económico de la COVID-19, pero utilizando la información proporcionada por la nueva encuesta del Banco de España sobre la Actividad Empresarial. El objetivo de su trabajo es demostrar la heterogeneidad del impacto de la crisis de manera que, a partir de diez indicadores de las empresas, incluyen algunos ratios y partidas económico-financieras y datos de empleo, concluyendo que es el tamaño de la empresa lo que más determina el impacto de la crisis. Y finalmente, el trabajo de Arce (2021) que con respecto a las empresas españolas se centra en el efecto de la COVID-19 en su facturación, su rentabilidad y su endeudamiento, y en el que obtiene que existen diferencias por tamaño y sector.

Una segunda gran línea de antecedentes la constituyen los trabajos que utilizan índices de comparabilidad como base del estudio de las variaciones que se han producido entre un indicador en distintos momentos del tiempo. A través de esta metodología se pueden analizar las variaciones tanto cuantitativas (valor absoluto) como cualitativas (incrementos o disminuciones) de las variaciones producidas en las partidas estudiadas. El origen de esta herramienta se refiere al impacto de determinadas variables en el resultado de la empresa a través del uso de un índice de conservadurismo (Gray, 1980). Weetman *et al.* (1998) lo definen como índice de comparabilidad, ya que mide el grado de comparabilidad entre dos partidas y difiere de otras medidas usadas por otros autores (Van der Tas, 1988). Posteriormente existen multitud de estudios que utilizan estos índices para comparar el grado de comparabilidad entre información financiera elaborada según principios contables americanos (US-GAAP) y otra normativa contable (Cooke, 1993; Hellman, 1993; Norton, 1995; Street *et al.*, 2000; Weetman y Gray, 1991; Weetman *et al.*, 1998) o también de acuerdo a normas internacionales de contabilidad (que en ese momento aún se denominaban así) (Adams *et al.*, 1993; Gray, 1980). Van der Tas (1988) intenta medir el grado de comparabilidad de cada elemento de la información financiera en empresas cotizadas internacionalmente

y que, por lo tanto, pueden estar influenciadas por otros factores propios como el país de origen y otros determinantes. Esta corriente de estudio que introduce en qué medida las variaciones pueden estar determinadas por otros factores es seguida posteriormente por otros autores (Archer *et al.*, 1996; Archer *et al.*, 1995; Emenyonu y Gray, 1992; Herrmann y Thomas, 1995; Murphy, 2000; Ortiz Martínez, 2004). En nuestro caso, la metodología del índice de comparabilidad nos sirve también para introducir características que pueden determinar las variaciones en las partidas contables seleccionadas originadas por la situación derivada de la COVID-19. Incluso existen otros trabajos más recientes que aplican la metodología del índice de comparabilidad a otros ámbitos de estudio (Santos *et al.*, 2018), ya que en realidad se trata de índices de variación de un indicador con respecto al mismo en diferentes momentos de tiempo o calculado según distinta normativa (Ortiz Martínez, 2001).

De acuerdo con los antecedentes en la materia, en este estudio se plantea dar respuesta a las siguientes preguntas de investigación:

- ¿La crisis originada por la COVID-19 ha conllevado variaciones cuantitativas importantes en partidas del balance?
- ¿La crisis originada por la COVID-19 ha conllevado variaciones cuantitativas importantes en partidas de resultado?
- ¿Existen variables como el sector de la empresa, la opinión del auditor, o el tamaño de la firma auditora que determinan las variaciones sufridas por las partidas de balance o resultados ocasionadas por la crisis derivada de la COVID-19?

3. Metodología y muestra

Se pretende estudiar el impacto de la COVID-19 en las cuentas anuales, que se concreta en la repercusión en distintas partidas de balance y cuenta de resultados de las compañías cotizadas en el mercado continuo español. Para ello se ha elaborado una base de datos en la que se incluyen los valores de distintas partidas para los ejercicios 2020, 2019 y la media de valores de esas mismas partidas para los ejercicios comprendidos entre 2017 y 2019. Una vez eliminadas las sociedades del sector financiero y las SOCIMI, se ha obtenido una base de datos de 131 empresas cotizadas.

En el análisis inicial se han calculado índices de variación basados en los índices de comparabilidad incluidos en la literatura previa, que se han denominado índice preCOVID e índice pre3COVID, con el objeto de analizar en términos porcentuales cómo han cambiado las principales partidas de balance y cuenta de resultados, no solo comparando el último ejercicio de información financiera disponible, el 2020, con respecto al año anterior a la pandemia, el 2019, sino también con la media de los tres ejercicios inmediatamente anteriores, tal y como se refleja en las expresiones de los índices [1] y [2].

$$\text{Índice preCOVID} = \frac{(\text{Variable año 2020} - \text{Variable año 2019})}{\text{Variable año 2019}} \times 100 \quad [1]$$

$$\text{Índice pre3COVID} = \frac{(\text{Variable año 2020} - \text{Media variable años 2017-2019})}{\text{Media variable años 2017-2019}} \times 100 \quad [2]$$

Tabla 1. Características de la muestra

	Sector			Pérdidas		EBITDA negativo		Tipo de opinión		Tamaño firma auditora	
	Primario	Secundario	Terciario	Sí	No	Sí	No	Modificada	No modificada	Big Four	Resto
2020	2	47	82	51	80	39	92	16	115	85	46
2019	2	47	82	32	99	19	112	16	115	85	46

Fuente: elaboración propia.

Como primera descripción de la muestra se puede destacar que las empresas en pérdidas se incrementaron en un 59,37 %, pasando de ser solamente 32 en 2019 a la cifra de 51 en 2020, esto es, en el ejercicio 2020 cerca del 39 % de las compañías analizadas reportaron pérdidas (tabla 1). Sin embargo, si se realiza el mismo ejercicio con el EBITDA reportado, solo el 29,77 % del total de compañías presentaron unas cifras de 2020 con un EBITDA negativo. Teniendo en cuenta que la principal diferencia entre las magnitudes de Resultado y EBITDA es que de la segunda se excluyen aquellos gastos (amortizaciones, provisiones, deterioros, intereses...) que no están directamente relacionados con la generación de flujos de caja por la explotación, se puede suponer que las pérdidas que reportaron las distintas sociedades cotizadas no vienen únicamente originadas por la pérdida de actividad, sino que en una parte significativa, casi el 10 % de la muestra (12), reportaron pérdidas por el impacto en su cuenta de resultados de esos gastos que no están relacionados con la generación de flujos de caja de la actividad habitual de la compañía.

Desde otro punto de vista, con respecto a los informes de auditoría y a la vista de los datos expuestos en la tabla 1, las compañías parece que han apostado por conservar auditor en el periodo y, lo que es más importante, no ha variado el número de informes con salvedades (opinión modificada). El impacto de la pandemia no ha generado únicamente cambios en las estimaciones, provisiones y otras partidas en las cuentas de pérdidas y ganancias, sino que las compañías se han visto obligadas a reflejar en sus memorias las incertidumbres que se han puesto de manifiesto como consecuencia de la crisis económica, derivada de la crisis sanitaria. El que el número de informes calificados sea el mismo que en el periodo anterior, se puede interpretar como un ejercicio de transparencia por parte de las compañías, no solo reconociendo deterioros y provisiones en su cuenta de resultado sino incorporando información suficiente para su interpretación, ya que de no haber sido

así, las firmas de auditoría habrían modificado su opinión en el informe y se apreciaría una diferencia significativa entre los informes calificados en uno y otro periodo.

Seguidamente se han tomado los valores porcentuales de los índices de comparabilidad y se han codificado, convirtiéndolos en variables dicotómicas en función de que su valor fuera superior o igual, o inferior a la media de dicho índice. De esta manera se consigue obtener variables categóricas que a su vez se pueden cruzar con las otras variables independientes obtenidas de la muestra: sector de la empresa, opinión emitida por el auditor y tamaño de la firma de auditoría. Así las variables dependientes, índices de comparabilidad para cada partida categorizados, se cruzan con cada una de estas variables independientes a través de tablas de contingencia realizando pruebas chi-cuadrado para comprobar si existe una relación estadísticamente significativa entre ambas utilizando para ello una $p < 0,1$. De esta manera se pretende comprobar si existe una relación entre que la variación en las partidas estudiadas sea mayor o menor a la media y el sector en el que opera la empresa, la opinión emitida por el auditor, o el tamaño de la firma de auditoría. Es decir, si estas últimas variables pueden determinar cómo ha afectado la crisis generada por la COVID a la variación de las diferentes partidas estudiadas.

4. Resultados

4.1. Índices de comparabilidad en situación COVID y pre-COVID

Si se tiene en cuenta el tamaño de las empresas incluidas en la muestra, medido a través del total de activo y el importe neto de la cifra de negocios, medidas más habituales en la literatura previa (Adelopo, 2011; Waddock y Graves, 1997), se puede comprobar que el impacto de la crisis sanitaria no ha afectado de forma significativa al tamaño de las compañías, medido como el total de activo, si bien es cierto que el crecimiento únicamente ha sido del 3,76 % con respecto al año anterior. Contrario es el caso de la cifra de ventas (importe neto de la cifra de negocios) que viene lastrada por las medidas de confinamiento que se adoptaron en distinto grado durante el ejercicio 2020. Por término medio se redujo en más de un cuarto la cifra de ventas con respecto al ejercicio anterior (tabla 2).

Tabla 2. Variables relacionadas con el tamaño

	Ejercicio 2020	Media ejercicios 2017-2019	Índice pre3COVID	Ejercicio 2019	Índice preCOVID
Total activo	3.556.706,63	3.230.979,51	10,08 %	3.427.904,07	3,76 %
Importe neto de la cifra de negocios	467.359,46	537.706,70	-13,08 %	624.683,94	-25,18 %

Fuente: elaboración propia.

Este descenso del importe neto de la cifra de negocios no ha sido uniforme en todas las compañías y ha sido mucho más acusado en aquellas empresas que a pesar de la bajada de ingresos han reportado un resultado positivo en el ejercicio. Esto puede venir originado porque las empresas con beneficios han podido optar por una política de reconocimiento de ingresos más conservadora que aquellas con pérdidas (tabla 3). En lo que respecta a sectores, el sector terciario sin duda ha sido el más castigado si se utiliza el índice pre3COVID, mientras que el descenso porcentual es más similar si se analizan solamente las cifras del periodo anterior a la COVID-19 (tabla 3). Por lo tanto existen diferencias por sectores en el efecto de esta crisis, como ya obtienen otros autores para el caso español (Arce, 2021) y no se debe obviar el efecto tamaño (Fernández Cerezo *et al.*, 2021).

Tabla 3. Índices de cifra de ventas según resultado y sector

		Ejercicio 2020	Media ejercicios 2017-2019	Índice pre3COVID	Ejercicio 2019	Índice preCOVID
Resultado de la empresa	Con pérdidas	425.636,48	464.455,85	-8,36 %	486.850,79	-12,57 %
	Sin pérdidas	493.957,86	584.404,13	-15,48 %	712.552,58	-30,68 %
Según el sector	Terciario	571.444,56	691.124,01	-17,32 %	757.347,07	-24,55 %
	Resto de sectores	293.176,23	280.967,54	4,35 %	402.676,26	-27,19 %

Fuente: elaboración propia.

Si se analizan los índices de comparabilidad obtenidos de elementos del balance, de acuerdo con la literatura previa para España las principales partidas de balance afectadas serían los inmovilizados intangibles por los deterioros de fondos de comercio, mientras en el corriente destacarían los activos más líquidos, la tesorería (Rubio Herrera, 2021). El impacto en los activos intangibles puede venir derivado principalmente por el deterioro del fondo de comercio, investigaciones y desarrollo que hayan quedado paralizadas, incluso patentes y marcas cuyo valor haya disminuido consecuencia del descenso del consumo de los bienes y servicios que estuvieran ligadas a estas. De acuerdo con los resultados obtenidos (tabla 4) se destaca que, si bien ha habido un descenso generalizado en los valores en libros del inmovilizado intangible, este ha sido más acusado en las empresas auditadas por una de las *Big Four*, que la literatura ha asociado tradicionalmente con estados financieros de mayor calidad, sobre todo para el caso de empresas cotizadas, como es el caso de este trabajo (para una revisión se puede consultar Hay *et al.*, 2006). Por otro lado, en lo que respecta a sectores, debido a que el sector terciario no suele ser intensivo en intangibles como marcas o I+D, parece lógico pensar que sectores como el industrial o el tecnológico hayan sufrido bajas o deterioros más elevados, en nuestro caso del 37,93 % frente al 10,70 % de descenso en el sector terciario (tabla 4).

Para los activos más líquidos del balance, la tesorería, una de las medidas gubernamentales adoptadas fue la creación de una línea de crédito ICO, que dotara de liquidez a las compañías, de ahí que no sea extraño que el valor de ambos índices sea positivo a pesar de la crisis de consumo que se ha generado. Como se ha mencionado anteriormente, el sector terciario ha sido el más afectado por la pandemia, por lo que parece razonable que el incremento de tesorería sea inferior que el que se ha producido en el resto de los sectores, pues habrán tenido que destinar la inyección de liquidez al pago de exigibles y de gastos corrientes, mientras que en el resto de sectores han podido fijar unos niveles de tesorería más elevados a la espera de que se resuelvan las incertidumbres sanitarias y económicas (tabla 5).

Tabla 4. Evolución del inmovilizado intangible

		Ejercicio 2020	Media ejercicios 2017-2019	Índice pre3COVID	Ejercicio 2019	Índice preCOVID
Total		29.405,17	36.700,39	-19,88 %	35.259,13	-16,60 %
Tipo de informe	Con salvedades	85.949,93	103.597,48	-17,03 %	97.132,76	-11,51 %
	Sin salvedades	21.538,07	27.392,97	-21,37 %	26.650,63	-19,18 %
Tipo de auditor	<i>Big Four</i>	41.435,88	52.849,70	-21,60 %	50.365,27	-17,73 %
	No <i>Big Four</i>	7.174,51	6.859,29	4,60 %	7.345,61	-2,33 %
Resultado de la empresa	Con pérdidas	40.488,24	52.662,26	-23,12 %	49.479,87	-18,17 %
	Sin pérdidas	22.339,71	26.524,70	-15,78 %	26.193,41	-14,71 %
Sector	Terciario	39.401,14	46.487,85	-15,24 %	44.123,42	-10,70 %
	Resto de sectores	12.677,21	20.321,38	-37,62 %	20.425,01	-37,93 %

Fuente: elaboración propia.

Tabla 5. Evolución de los índices de tesorería

		Ejercicio 2020	Media ejercicios 2017-2019	Índice pre3COVID	Ejercicio 2019	Índice preCOVID
Total		228.125,77	136.062,16	67,66 %	158.085,88	44,30 %
Sector	Terciario	299.897,31	185.578,58	61,60 %	216.799,83	38,33 %
	Resto de sectores	108.018,30	53.197,95	103,05 %	59.829,89	80,54 %

Fuente: elaboración propia.

En lo que se refiere al impuesto sobre sociedades el impacto de la crisis económica derivada de la pandemia ha sido múltiple, pues si bien de un análisis básico se podría pensar que supone únicamente una reducción en el gasto del impuesto, la existencia de diferencias temporarias y la evaluación de la futura realización de activos diferidos puede plantear un escenario más complejo. Al contrario de lo que cabría esperar, los índices del gasto por impuesto sobre sociedades se han incrementado con respecto a los periodos anteriores, lo que contrasta de forma radical con la bajada de resultados del ejercicio (tabla 6). Este comportamiento diferente debe tener su origen en la existencia de gastos contables como deterioros y provisiones que no se hayan materializado en gastos fiscalmente deducibles o bien que las compañías hayan aflorado en este ejercicio 2020 pérdidas fiscales latentes originadas en periodos anteriores. Sin embargo, al aislar el efecto por sectores se pone de manifiesto un descenso del gasto por impuesto sobre sociedades en el sector terciario, alcanzando el valor más elevado el índice pre3COVID con un valor de 1.068,08 % (tabla 6).

Tabla 6. Índices de gasto por impuesto sobre sociedades

		Ejercicio 2020	Media ejercicios 2017-2019	Índice pre3COVID	Ejercicio 2019	Índice preCOVID
	Media	-3.934,20	-1.220,76	222,27 %	-3.021,08	-30,22 %
Según el sector	Terciario	-9.378,36	-802,88	1.068,08 %	-3.585,06	-161,60 %
	Resto de sectores	5.176,45	-1.920,07	-369,60 %	-2.077,29	349,19 %

Fuente: elaboración propia.

Tabla 7. Índices de activo por impuesto diferido

		Ejercicio 2020	Media ejercicios 2017-2019	Índice pre3COVID	Ejercicio 2019	Índice preCOVID
	Total	60.980,77	62.003,53	-1,65 %	57.274,15	6,47 %
Tipo de informe	Con salvedades	25.324,87	19.539,17	29,61 %	20.002,35	26,61 %
	Sin salvedades	65.941,59	67.911,62	-2,90 %	62.459,79	5,57 %
Según el sector	Terciario	58.596,76	62.709,07	-6,56 %	55.793,99	5,02 %
	Resto de sectores	64.970,34	60.822,84	6,82 %	59.751,15	8,73 %

Fuente: elaboración propia.

Siguiendo con el argumento expuesto (tabla 6), el escaso descenso e incluso incremento del gasto por el impuesto sobre sociedades en el ejercicio 2020 en comparación con el periodo anterior y anteriores, se ve traducido en el escaso valor de los índices preCOVID y pre3COVID en lo que respecta al activo por impuesto diferido. Y es que un gasto por impuesto negativo (ingreso) se habría traducido en un incremento de las diferencias temporarias activadas, principalmente por las bases imponibles negativas generadas en el periodo. Sin embargo, los valores de los índices, incluidos en la tabla 7, son poco significativos y no reflejan el impacto real de la crisis de 2020, ni siquiera en el sector terciario. Además, la normativa vigente incluye la activación de activos por impuestos diferidos procedentes de pérdidas originadas por un hecho puntual, como puede ser la pandemia. Sin embargo, como punto de vista contrario, la incertidumbre original y el desconocimiento de la duración de la pandemia y su posible prolongación en ejercicios futuros parece haber primado como base para no activar las bases imponibles negativas que hayan podido surgir, adoptando así una actitud más prudente. Tal y como se muestra en la tabla 7, los mayores valores de los índices que incrementan activos por impuestos diferidos se han producido en aquellas compañías con salvedades (índice pre3COVID = 29,61 % e índice preCOVID = 26,61 %), que son las que pueden tener unas políticas contables más agresivas.

Finalmente, aunque los índices de gasto de impuesto sobre sociedades expuestos en la tabla 6 apuntaran a un incremento del gasto por impuesto sobre sociedades y en consecuencia se deberían traducir en índices positivos del pasivo por impuesto corriente, estos muestran valores negativos (tabla 8).

Tabla 8. Índices de pasivo por impuesto corriente

	Ejercicio 2020	Media ejercicios 2017-2019	Índice pre3COVID	Ejercicio 2019	Índice preCOVID
Pasivo por impuesto corriente	2.777,64	3.763,11	-26,18 %	3.581,70	-22,45 %

Fuente: elaboración propia.

Al analizar los índices de comparabilidad obtenidos en el resultado del ejercicio, el mayor reflejo de la crisis económica derivada de la pandemia se supone que se refleja en estas cuentas (tabla 9). Los índices de resultado de explotación reflejan descensos de resultado superiores al 50 % en comparación con el ejercicio 2019. Este descenso es menor si se atiende a los índices de EBITDA, que estarían más de 3 puntos por debajo de los de explotación, poniendo de relieve que se han lastrado los resultados de explotación con los gastos relacionados con deterioros, amortizaciones y provisiones (tabla 9).

Tabla 9. Índices de resultado de explotación y EBITDA

	Ejercicio 2020	Media ejercicios 2017-2019	Índice pre3COVID	Ejercicio 2019	Índice preCOVID
Resultado de explotación	112.701,95	220.294,13	-48,84 %	275.061,86	-59,03 %
EBITDA	129.860,26	239.276,04	-45,73 %	293.641,60	-55,78 %

Fuente: elaboración propia.

Con respecto a aquellos epígrafes de resultado de los que se obtienen los mayores índices, se puede resaltar que los aumentos en el deterioro son superiores a 200 puntos porcentuales, tanto en el índice pre3COVID como en el preCOVID, demostrando el reflejo contable de los riesgos de insolvencia que pueden venir derivados de los efectos de la pandemia (tabla 10). El valor absoluto de los índices muy superiores a los mostrados en la tabla 9 indica que uno de los principales causantes de los malos resultados de las compañías han sido los deterioros reconocidos, basados en perspectivas no muy optimistas por parte de los administradores de las compañías.

Tabla 10. Índices de corrección de deterioro

	Ejercicio 2020	Media ejercicios 2017-2019	Índice pre3COVID	Ejercicio 2019	Índice preCOVID
Media	149.781,99	48.297,15	210,13 %	49.136,42	204,83 %

Fuente: elaboración propia.

Si bien el incremento de deterioro ha impactado de forma negativa en la cuenta de explotación, el gasto derivado de la dotación de inmovilizado ha impactado en sentido contrario, aunque la importancia cuantitativa del impacto ha sido mucho menor (tabla 11). Desde un punto de vista conceptual, la amortización de los activos de la compañía se origina por: su uso, obsolescencia y el mero paso del tiempo. Durante la pandemia y debido al confinamiento, cierres perimetrales o incluso ausencia de demanda, determinados activos han quedado paralizados, por lo que su uso ha sido nulo, estando justificada una menor amortización en el periodo pandémico. Según los datos incluidos en la tabla 11, los índices de gasto de amortización se han reducido únicamente entre un 17 % y un 12 %, muy por debajo del valor absoluto de los índices de resultados de explotación, y es que su reducción únicamente estaría justificada por la falta de uso durante un periodo concreto del ejercicio 2020, sin olvidar que el componente de amortización derivado del mero desgaste por el paso del tiempo y por obsolescencia debe seguir aplicándose. Como los cierres de establecimientos han sido más estrictos en el sector terciario parece lógico que el índice pre-

COVID del sector terciario (18,91 %) sea 9 veces superior que para el resto de sectores (2,67 %) (tabla 11).

Tabla 11. Índices de gasto por amortización

	Ejercicio 2020	Media ejercicios 2017-2019	Índice pre3COVID	Ejercicio 2019	Índice preCOVID
Total	40.703,48	49.312,09	-17,46 %	46.645,09	-12,74 %
Según el sector					
Terciario	37.466,54	51.106,07	-26,69 %	46.203,90	-18,91 %
Resto de sectores	46.120,39	46.309,94	-0,41 %	47.383,39	-2,67 %

Fuente: elaboración propia.

En lo que respecta a los gastos de personal, otra de las medidas gubernamentales aprobadas durante la pandemia fue la aplicación de expedientes de regulación temporales de empleo (ERTE) que pretendía minimizar la pérdida de empleos ocasionada por esta crisis. La tabla 12 muestra como los índices preCOVID y pre3COVID apuntan a un descenso moderado de los gastos de personal, con valores entre el 12 % y 17 %, más destacable si se pone en relación con los índices de importe neto de la cifra de negocios expuestos en la tabla 1, ya que mientras que el índice preCOVID para ventas toma un valor de -25,18 %, el de personal se podría haber movido en términos similares de no ser por las medidas adoptadas. Como no podía ser de otro modo, el índice preCOVID toma su valor más extremo para el sector terciario donde la bajada de personal ha sido más acusada debido a las medidas adoptadas de cierre de este tipo de establecimientos.

Tabla 12. Índices de gastos de personal

	Ejercicio 2020	Media ejercicios 2017-2019	Índice pre3COVID	Ejercicio 2019	Índice preCOVID
Total	40.703,48	49.312,09	-17,46 %	46.645,09	-12,74 %
Según el sector					
Terciario	37.466,54	51.106,07	-26,69 %	46.203,90	-18,91 %
Resto de sectores	46.120,39	46.309,94	-0,41 %	47.383,39	-2,67 %

Fuente: elaboración propia.

En cualquier caso, los índices relativos a la partida de gastos de personal deben ser interpretados con cautela, pues dependiendo de la empresa y del importe de los incentivos

recibidos consecuencia de los ERTE, dichas ayudas podrían estar contabilizadas como menor gasto de personal o como subvención, por lo que no existe un criterio uniforme.

4.2. Determinantes de los índices de comparabilidad en situación COVID y pre-COVID

Para concluir el apartado de resultados se cruzan las partidas de balance y resultados analizadas con las variables independientes codificadas, tal y como se ha explicado en la metodología, con el objeto de comprobar si determinadas características, como el sector, la opinión emitida por el auditor o el tamaño de la firma de auditoría condicionan el valor del índice de comparabilidad obtenido. Es decir, si el que la variación de las partidas sea superior o inferior a la media viene determinada por estas características. Se incluyen en este apartado de los resultados aquellas relaciones entre variables que han sido estadísticamente significativas (con una $p < 0,1$) o aquellas que se han considerado relevantes. Según esto se obtiene una relación estadísticamente significativa entre el tipo de opinión emitida por el auditor y las variaciones que presenta el inmovilizado intangible (tabla 13). Concretamente, las empresas que recibieron un informe de auditoría con salvedades presentaron mayores incrementos en el inmovilizado intangible; por lo tanto, se puede entender como que apostaron por posturas contables menos conservadoras, ya sea reconociendo un menor gasto por amortizaciones y deterioro, o incrementando el valor del inmovilizado intangible.

En ese sentido la dotación de amortización ha sido uno de los elementos con mayor impacto debido a la paralización de la explotación de los activos. Según la tabla 14, el 91,60 % de las compañías que tuvieron mayor gasto de amortización obtuvieron un informe limpio, por lo que el resto optaron por reducir el gasto por amortización, justificando muchas de ellas este menor gasto por la ausencia de uso de los bienes. Ambos índices muestran resultados similares y significativos, aunque en aras a la brevedad solo se haya expuesto uno.

Tabla 13. Tabla de contingencia de índice preCOVID para inmovilizado intangible en función de si la opinión del informe de auditoría fue con salvedades o no

Tipo de opinión	Índice preCOVID inmovilizado intangible	
	Inferior a la media	Superior a la media
Sin salvedades	23,50 %	76,50 %
Con salvedades	6,30 %	93,80 %

Nota: $X^2(1) = 2,481$, $p < .0575$

Fuente: elaboración propia.

Tabla 14. Tabla de contingencia de índice pre3COVID para dotación a la amortización en función de si la opinión del informe de auditoría fue con salvedades o no

Tipo de opinión	Índice pre3COVID dotación a la amortización	
	Inferior a la media	Superior a la media
Sin salvedades	77,80 %	91,6 %
Con salvedades	22,20 %	8,4 %

Nota: $X^2(1) = 4,714$, $p < .015$

Fuente: elaboración propia.

Debido a los cierres perimetrales, confinamientos y restricciones horarias, el sector terciario ha sido el más perjudicado por la crisis económica derivada de la pandemia, por lo que parece razonable que las bases imponibles negativas de las compañías en este sector hayan sido superiores. Fruto de la activación de esas bases negativas se observa que el 68 % de las empresas de la muestra del sector terciario presentaron unos activos por impuesto diferido superiores a los de los tres años anteriores a la COVID y superiores a su vez que el incremento medio de estos activos para el total de empresas de la muestra (tabla 15).

Sin embargo, las normas de registro y valoración no siempre permiten la activación de las citadas bases imponibles negativas y su registro está condicionado a ciertos criterios restrictivos que deben ser valorados por los administradores inicialmente y por los auditores a la hora de emitir su informe. En este sentido, de acuerdo con la tabla 16, se aprecia como las sociedades no auditadas por *Big Four* presentaban en un 82,60 % índices inferiores a la media, de tal forma que han sido más restrictivas aplicando criterios de activación de bases imponibles negativas.

Tabla 15. Tabla de contingencia de índice pre3COVID para activos por impuesto diferido en función del sector en el que opera la compañía

Sector	Índice pre3COVID activo por impuesto diferido	
	Inferior a la media	Superior a la media
Primario	50 %	50 %
Secundario	48,90 %	51,10 %
Terciario	31,70 %	68,30 %

Nota: $X^2(1) = 3,878$, $p < .072$

Fuente: elaboración propia.

Tabla 16. Tabla de contingencia de índice preCOVID para activos por impuesto diferido en función del auditor de la compañía

Sector	Índice preCOVID activo por impuesto diferido	
	Inferior a la media	Superior a la media
No <i>Big Four</i>	82,60 %	17,40 %
<i>Big Four</i>	63,50 %	36,50 %

Nota: $X^2(1) = 5,195$, $p < .011$

Fuente: elaboración propia.

5. Conclusiones

Los efectos de la crisis sanitaria han sido inmediatos y de gran calado, tanto sociales como económicos. Como era de esperar, el primer y mayor efecto de la COVID-19 en balance y cuenta de resultados, se ha producido en el importe neto de la cifra de negocios, reduciendo en más de un 25 % su valor previo, más acusado en el sector terciario en relación con el resto de sectores. Las empresas con pérdidas de la muestra se han incrementado en casi un 60 % en 2020 respecto de 2019. Resulta especialmente destacable que tales pérdidas se deben fundamentalmente a gastos no incluidos en los flujos de caja de la actividad, como amortizaciones, deterioros y provisiones, consecuencia lógica de la incertidumbre provocada por la pandemia y las estimaciones a las que obliga la elaboración de los estados contables. Uno de los principales causantes de los malos resultados de las empresas analizadas son los deterioros, puesto que el impacto de las amortizaciones y provisiones es mucho menor, como también apunta Rubio Herrera (2021). Otra partida que razonablemente se vería afectada por la reducción de la actividad son los gastos de personal, si bien se observa una caída más moderada que la experimentada por la cifra de negocios, de lo que se deduce que las medidas gubernamentales han actuado como un auténtico colchón que ha evitado un descenso mayor, en línea con Akrofi y Antwi (2020).

En lo que al balance se refiere, el efecto sobre el inmovilizado intangible es un descenso generalizado, más acusado cuantitativamente en los sectores intensivos en estos activos. Por el contrario, la posición de tesorería ha mejorado de forma sustancial, si bien en el sector terciario lo ha hecho en menor medida. Por último, para el sector terciario, las mayores pérdidas junto a la reducción del gasto por impuesto sobre sociedades observada en la cuenta de resultados se han materializado en el balance con un mayor aumento de los activos por impuesto diferido en comparación con el resto de sectores. Estas diferencias encontradas por sectores, coinciden con los trabajos previos de Arce (2021).

Si se cruzan los índices de comparabilidad con las variables sector, opinión del auditor y tamaño de la firma de auditoría, la tercera cuestión planteada en esta investigación, se concluye que las empresas auditadas por no *Big Four* y que presentan informes de auditoría con salvedades son las que aumentan el inmovilizado intangible, así como las que más reducen su gasto por amortización, lo que advierte una postura menos prudente en la elaboración de sus estados financieros. Contrariamente, las empresas auditadas por las *Big Four* presentan variaciones en los activos por impuesto sobre beneficios significativamente superiores a las auditadas por auditores de menor tamaño.

El trabajo desarrollado supone una nueva aproximación a las repercusiones inmediatas y relevantes de la COVID-19 sobre el balance y la cuenta de resultados, identificando las partidas más afectadas con base en los índices de comparabilidad, así como relacionando dichas variaciones con otras variables relevantes, lo que será útil para la mejor elaboración, auditoría e interpretación de la información divulgada. Por lo tanto los resultados y conclusiones que se han obtenido son de utilidad tanto para los elaboradores de la información financiera, ya sean empresas, profesionales de la contabilidad y la auditoría, como para reguladores y todos aquellos posibles interesados en la información corporativa. Dentro de los posibles interesados estarían competidores, inversores, entidades financieras o académicos, entre otros, ya que la información empresarial se ha visto claramente afectada por las extraordinarias medidas llevadas a cabo para solventar la crisis sanitaria y paliar sus efectos en la economía. A la hora de elaborar esta información financiera se deben incluir estos cambios, que tendrán su reflejo en su posterior auditoría, y de ahí que estas conclusiones sean útiles para las empresas y los profesionales que las asisten en el proceso de elaboración y auditoría de la información corporativa. A su vez, dado que esta información sirve de base para la toma de múltiples decisiones, ya sean de inversión, sobre financiación, con fines de investigación, o cualquier otro, y dada la novedad y completa actualidad del tema tratado, lo resaltado en este trabajo también es de interés para cualquier interesado en los efectos económicos de la COVID-19.

Este estudio se ha centrado en el análisis cuantitativo de estos efectos, y de ahí que se haya basado en la información incluida en el balance y la cuenta de resultados, aunque claramente también habrá consecuencias en la memoria, que no ha sido estudiada en este trabajo y por lo tanto es una limitación del mismo, pero también una línea de trabajo futura. Además, como otras propuestas de trabajo futuras, que a su vez contribuyen a paliar las limitaciones actuales, se debería ampliar la muestra objeto de estudio, aumentando el número de empresas, de manera que no solo se incluyeran empresas cotizadas, sino también no cotizadas y pymes. Y no solo información financiera, sino información no financiera, junto con una segmentación de la base de datos en función del sector o el tamaño de la muestra, pues los efectos de la situación económica generada por la COVID-19 no han sido comparables dependiendo del sector de actividad de las empresas y su tamaño. A ello también se podría unir el estudio de los informes de auditoría, intentando relacionar con las opiniones de los auditores o el tamaño de la empresa de auditoría. Como última propuesta de línea de trabajo futuro se podría analizar la consistencia de las normas contables vigentes para reflejar correctamente las consecuencias de una crisis económica diferente de las anteriores, permitiendo a los usuarios la toma de decisiones informadas.

Referencias bibliográficas

- Adams, C. A., Weetman, P. y Gray, S. J. (1993). Reconciling national with international accounting standards. *European Accounting Review*, 2(3), 471-494. <https://doi.org/10.1080/09638189300000048>
- Adelopo, I. (2011). Voluntary disclosure practices amongst listed companies in Nigeria. *Advances in Accounting*, 27(2), 338-345. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2011.08.009>
- Akrofi, M. M. C. y Antwi, S. H. (2020). COVID-19 energy sector responses in Africa: A review of preliminary government interventions. *Energy Research and Social Science*, 68. <https://doi.org/10.1016/J.ERSS.2020.101681>
- Al-Kharusi, S. y Murthy, S. R. (2020). Financial Stability of GCC Banks in the COVID-19 Crisis: A Simulation Approach. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(12), 337-344. <https://doi.org/10.13106/JAFEB.2020.VOL7.NO12.337>
- Apriwandí, Nadya, Priscilia, E. Y., Meisa, I. D., Andriani, N. y Dewi, L. L. (2021). Financial Market Data Versus Accounting Data: Persistent Patterns in Explaining Stock Returns in the Indonesian Capital Market During the Covid-19 Pandemic. *Review of International Geographical Education Online*, 11(5), 3.218-3.224. <https://doi.org/10.48047/RIGEO.11.05.212>
- Arce, Ó. (2021). *La Economía Española: Impacto de la pandemia y perspectivas*. <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/Gobernador/Arc/Fic/hdc100221.pdf>
- Archer, S., Delvaile, P. y McLeay, S. (1995). The Measurement of Harmonisation and the Comparability of Financial Statement Items: Within-Country and Between-Country Effects. *Accounting and Business Research*, 25(98), 67-80. <https://doi.org/10.1080/00014788.1995.9729930>
- Archer, S., Delvaile, P. y Mcleay, S. (1996). A Statistical Model of International Accounting Harmonization. *Abacus*, 32(1), 1-29. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1996.tb00448.x>
- Ariyanto, D., Jhuniartara, I. M. G., Ratnadi, N. M. D., Putri, I. G. A. M. A. D. y Dewi, A. A. (2021). Fraudulent financial statements in pharmaceutical companies: Fraud pentagon theory perspective. *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues*, 24(6), 1-9. <https://doi.org/10.5267/j.ac.2021.5.009>
- Clark, J., Mauck, N. y Pruitt, S. W. (2021). The financial impact of COVID-19: Evidence from an event study of global hospitality firms. *Research in International Business and Finance*, 58. <https://doi.org/10.1016/J.RIBAF.2021.101452>
- Cooke, T. E. (1993). The Impact of Accounting Principles on Profits: The US versus Japan. *Accounting and Business Research*, 23(92), 460-476. <https://doi.org/10.1080/00014788.1993.9729891>
- Da Silva, D., Schutte, D. y Surujlal, J. (2021). Unpacking the IFRS implications of COVID-19 for travel and leisure companies listed on the JSE. *Sustainability (Switzerland)*, 13(14). <https://doi.org/10.3390/SU13147942>
- Emenyonu, E. N. y Gray, S. J. (1992). EC Accounting Harmonisation: An Empirical Study of Measurement Practices in France, Germany and the UK. *Accounting and Business Research*, 23(89), 49-58. <https://doi.org/10.1080/00014788.1992.9729860>
- Fernández Cerezo, A., González, B., Izquierdo Peinado, M. y Moral Benito, E. (2021). *El impacto económico del COVID-19 en las*

- empresas españolas según la Encuesta del Banco de España sobre la Actividad Empresarial (EBAE).* <https://repositorio.bde.es/handle/123456789/15199>
- Gray, S. J. (1980). The Impact of International Accounting Differences from a Security-Analysis Perspective: Some European Evidence. *Journal of Accounting Research.* <https://doi.org/10.2307/2490392>
- Hay, D. C., Knechel, W. R. y Wong, N. (2006). Audit Fees: A Meta-analysis of the Effect of Supply and Demand Attributes. *Contemporary Accounting Research*, 23(1), 141-191. <https://doi.org/10.1506/4XR4-KT5V-E8CN-91GX>
- Hellman, N. (1993). A comparative analysis of the impact of accounting differences on profits and return on equity. *European Accounting Review*, 2(3), 495-530. <https://doi.org/10.1080/09638189300000049>
- Herrmann, D. y Thomas, W. (1995). Harmonisation of Accounting Measurement Practices in the European Community. *Accounting and Business Research*, 25(100), 253-265. <https://doi.org/10.1080/00014788.1995.9729914>
- Jakubik, P. y Teleu, S. (2021). Suspension of insurers' dividends as a response to the COVID-19 crisis: evidence from the European insurance equity market. *Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice.* <https://doi.org/10.1057/S41288-021-00243-5>
- Kwon, O., Han, S. H. y Lee, D. H. (2020). SME profitability of trade credit during and after a financial crisis: Evidence from Korea. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(7), 35-47. <https://doi.org/10.13106/JAFEB.2020.VOL7.NO7.035>
- Lemma, V. (2020). Banks' balance sheet in the time of COVID-19. *Law and Economics Yearly Review*, 9, 133-146.
- Murphy, A. B. (2000). The Impact of Adopting International Accounting Standards on the Harmonization of Accounting Practices. *The International Journal of Accounting*, 35(4), 471-493. [https://doi.org/10.1016/S0020-7063\(00\)00074-1](https://doi.org/10.1016/S0020-7063(00)00074-1)
- Nguyen, N. T. H., Kim-Duc, N. y Freiburghaus, T. L. (2021). Effect of digital banking-related customer experience on banks' financial performance during Covid-19: a perspective from Vietnam. *Journal of Asia Business Studies.* <https://doi.org/10.1108/JABS-09-2020-0366>
- Norton, J. (1995). The Impact of Financial Accounting Practices on the Measurement of Profit and Equity: Australia Versus the United States. *Abacus*, 31(2), 178-200. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1995.tb00361.x>
- Ortiz Martínez, E. (2001). *Información revelada en los mercados de capitales. Aproximación empírica al grado de diversidad y sus implicaciones en el análisis financiero internacional.* Universidad de Murcia (España).
- Ortiz Martínez, E. (2004). La armonización contable internacional y el papel de los mercados de capitales y las «global players». *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 259, 153-194. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1000469&info=resumen&idioma=SPA>
- Pereira, R. H. M., Braga, C. K. V., Servo, L. M., Serra, B., Amaral, P., Gouveia, N. y Paez, A. (2021). Geographic access to COVID-19 healthcare in Brazil using a balanced float catchment area approach. *Social Science and Medicine*, 273. <https://doi.org/10.1016/J.SOCSCIMED.2021.113773>
- Rubio Herrera, E. (2021). Cuentas anuales y auditorías durante el ejercicio 2020 bajo condiciones COVID: función y lecciones tempranas. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 454, 155-190.

- Santos, J.-M., Ortiz, E. y Marín, S. (2018). Variation indexes of marks due to continuous assessment. Empirical approach at university / Índices de variación de la nota debidos a la evaluación continua. Contrastación empírica en la enseñanza universitaria. *Cultura y Educación*, 30(3), 491-527. <https://doi.org/10.1080/11356405.2018.1488422>
- Street, D. L., Nichols, N. B. y Gray, S. J. (2000). Assessing the Acceptability of International Accounting Standards in the US: An Empirical Study of the Materiality of US GAAP Reconciliations by Non-US Companies Complying with IASC Standards. *The International Journal of Accounting*, 35(1), 27-63. [https://doi.org/10.1016/S0020-7063\(99\)00047-3](https://doi.org/10.1016/S0020-7063(99)00047-3)
- Tibiletti, V., Marchini, P. L. y Bertacchini, F. (2021). The Effects of Covid-19 on Financial Statements: Some Insights from Italy through an International Literature Review. *Universal Journal of Accounting and Finance*, 9(5), 1.033-1.048. <https://doi.org/10.13189/UJAF.2021.090514>
- Van der Tas, L. G. (1988). Measuring Harmonisation of Financial Reporting Practice. *Accounting and Business Research*, 18(70), 157-169. <https://doi.org/10.1080/00014788.1988.9729361>
- Waddock, S. A. y Graves, S. B. (1997). The Corporate Social Performance-Financial Performance Link. *Management Journal*, 18(4), 303-319. <https://about.jstor.org/terms>
- Wahyuni, S., Pujiharto, Azizah, S. N. y Zulfikar. (2021). Impact of the COVID-19 pandemic and New Normal implementation on credit risk and profitability of Indonesian banking institutions. *Banks and Bank Systems*, 16(3), 104-112. [https://doi.org/10.21511/BBS.16\(3\).2021.10](https://doi.org/10.21511/BBS.16(3).2021.10)
- Weetman, P. y Gray, S. J. (1991). A Comparative International Analysis of the Impact of Accounting Principles on Profits: The USA versus the UK, Sweden and The Netherlands. *Accounting and Business Research*, 21(84), 363-379. <https://doi.org/10.1080/00014788.1991.9729851>
- Weetman, P., Jones, E. A. E., Adams, C. A. y Gray, S. J. (1998). Profit Measurement and UK Accounting Standards: A Case of Increasing Disharmony in Relation to US GAAP and IASs. *Accounting and Business Research*, 28(3), 189-208. <https://doi.org/10.1080/00014788.1998.9728909>
- Wieprow, J. y Gawlik, A. (2021). The use of discriminant analysis to assess the risk of bankruptcy of enterprises in crisis conditions using the example of the tourism sector in Poland. *Risks*, 9(4). <https://doi.org/10.3390/RISKS9040078>
- Wong, J. y Wong, N. (2021). The economics and accounting for COVID-19 wage subsidy and other government grants. *Pacific Accounting Review*, 33(2), 199-211. <https://doi.org/10.1108/PAR-10-2020-0189>
- Wong, J., Wong, N. y Li, W. Y. (2021). COVID-19 and deferred tax reversals. *Pacific Accounting Review*. <https://doi.org/10.1108/PAR-09-2020-0140>