



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

UNIVERSIDAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SOCIALES

***INSTITUTOS DE ESTUDIOS CONTABLES, IMPOSITIVOS
Y DE FINANZAS DE LA EMPRESA***

(IECIF)

TÍTULO DEL PROYECTO

**ACTIVOS INTANGIBLES: ESTUDIO CRÍTICO DE LA
INTEGRACIÓN DE LA CATEGORÍA E INVIABILIDAD DE
LA ASIGNACIÓN DE VIDA ÚTIL INDEFINIDA.**

DIRECTOR DEL PROYECTO

CR. PABLO DAVID SENDEROVICH

Año 2010



INDICE GENERAL.

1. Introducción al problema de los intangibles.....	5
2. Delimitación de los cuerpos normativos objeto de la investigación.....	7
3. Ciclo económico de un activo intangible.....	10
3.1 Momento 1: Reconocimiento de activos intangibles.....	12
3.2 Momento 2,3...: Período de vida útil.....	12
3.2.1 Determinación de la pauta de consumo.....	12
3.2.2 Criterios de medición y pauta de consumo.....	14
3.2.3 Comparación con valor recuperable.....	15
4. Presunciones básicas que comandan la normativa contable en la materia.....	16
4.1 El carácter legal de los estados contables para uso de terceros.....	17
4.2 El concepto de corte de cierre y la primacía de medición económica.....	19
4.2.1 Aspectos determinantes de los criterios de medición.....	19
4.2.2 Ciclo de vida de un bien, principales riesgos asociados y corte de cierre.....	20
4.2.3 La primacía de lo económico: El concepto de lo devengado.....	22
4.3 El concepto de “Empresa en Marcha”.....	22
4.4 La terceridad como categoría de reconocimiento social.....	24
4.5 La definición del “tercero” como enterado y dispuesto.....	26
5. Criterios de reconocimiento patrimonial de activos intangibles.....	27
5.1 Condiciones para la activación de erogaciones asociadas a intangibles.....	27
5.1.1 Condiciones de carácter general.....	28
5.1.2 Identificabilidad y separabilidad.....	29
5.1.3 Control sobre los beneficios del activo.....	31
5.1.4 El intangible adquirido y el funcionamiento de las presunciones básicas.....	33
5.1.5 Esquema síntesis de los cuerpos normativos.....	35
a. NIC 38 del IASB (revisada).	
b. FASB 142.	
c. R.T.N° 17 Y 18.	
d. NIIF para PYMES.	



5.2 El tratamiento de costos de investigación y desarrollo como una aplicación específica de los criterios generales.....	38
5.2.1 Caracterización.....	38
5.2.2 Ejemplo de aplicación.....	41
5.3 Aspectos controvertidos y situaciones especiales.....	42
5.3.1 Tratamiento del valor llave negativo.....	42
5.3.1.1 Introducción.....	42
5.3.1.2 Los conceptos de “negociación entre partes enteradas y dispuestas” y de “costo” como sacrificio económico necesario.....	43
5.3.1.3 La perspectiva del inversor mayoritario y la teoría de la sospecha.....	50
5.3.1.4 Primer giro: Pérdidas operativas proyectadas.....	53
5.3.1.5 Segundo giro: Eliminación tácita del concepto de partes enteradas y dispuestas.....	55
5.3.1.6 Ejemplo de aplicación: comparación de alternativas.....	61
5.3.2 Relaciones no contractuales con la clientela adquiridas (distintas a las que sean parte de una combinación de negocios).....	67
5.3.3 Las nuevas propuestas del “Capital Intelectual”.....	68
5.4 Activos intangibles sujetos a otras normas de reconocimiento.....	70
5.4.1 Exploración y evaluación de recursos minerales.....	70
6 Tratamiento contable durante el transcurso de la vida útil.....	74
6.1 Medición al cierre de activos intangibles.....	74
6.1.1 NIC 38 del IASB.....	74
6.1.2 Resolución Técnica N° 17 de la FACPCE.....	76
6.2 Criterios de amortización y asignación de vida útil.....	76
6.2.1 Planteo del problema de la intangibilidad.....	76



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

6.2.2	Estimaciones contables e incorporación del planteo de vida útil indefinida.....	77
6.2.3	Tratamiento contable durante el período de vida útil.....	79
6.2.4	El problema de la sustitución de la amortización por la comparación con el valor recuperable.....	81
6.2.4.1	Incoherencia con la imposibilidad de activación de intangibles autogenerados.....	81
6.2.4.2	Planteo contradictorio: La comparación con el valor recuperable en los términos de la NIC 36 requiere estimar vidas útiles.....	82
6.2.4.3	Ejemplos de aplicación.....	84
	Ejemplo 1: Amortización económica versus amortización contable.....	85
	Ejemplo 2: Criterio de amortización económica versus criterio de no amortizar y efectuar comprobación anual por deterioro.....	88
7	Conclusiones.....	93
7.1	Criterios de reconocimiento de erogaciones en carácter de activos intangibles..	93
7.2	Aspectos controvertidos y situaciones especiales.....	95
7.3	Medición al cierre de un período contable.....	96
7.4	Tratamiento durante el período de vida útil.....	96



ACTIVOS INTANGIBLES: ESTUDIO CRÍTICO DE LA INTEGRACIÓN DE LA CATEGORÍA E INVIABILIDAD DE LA ASIGNACIÓN DE VIDA ÚTIL INDEFINIDA

1. INTRODUCCIÓN AL PROBLEMA DE LOS INTANGIBLES.

Las posiciones doctrinarias, toda vez que se discuten temas de medición contable, no pueden más que bascular entre dos extremos posibles: la cautela, que aguarda a la conclusión de los riesgos inherentes de una operación, antes del reconocimiento de una ganancia; o bien, el arrojo, que reconoce de inmediato una ganancia, y luego, contempla riesgos inherentes por el camino de la comparación con el valor recuperable, o más prosaica y tradicionalmente, a partir de la constitución de provisiones (claro que esto último, a veces, y sobre todo, cuando ya es tarde). Entre ambos extremos, por cierto, se plantean zonas intermedias.

Los problemas de medición de activos, en último término, siempre terminan remitiendo a un problema de estimación de contingencias futuras, en razón que la propia definición de activo, supone capacidad de generación de ingresos futuros; y puesto que siempre es más fácil proyectar situaciones de corto alcance, las desavenencias de tono más inconciliable, invariablemente terminan tomando por referencia a los activos de carácter más estructural, corrientemente nombrados en finanzas como “Activos Fijos”.

En el caso de los bienes de uso, el hecho de su carácter tangible, pareciera asegurar su potencialidad de generación futura de ingresos; y sin embargo, en la medida en que dicho bien efectúe una contribución de tipo más indirecta (como es el caso de los muebles y útiles e instalaciones), bien podría oponerse que ello no se diferencia tanto de la contribución que pudiera hacer un costo de organización, normalmente considerado como un gasto atribuible a los resultados del ejercicio.

En definitiva, la intangibilidad, ha derivado en una cuota de sospecha mayor, respecto de la entidad de determinadas erogaciones no corporizadas en un determinado bien, para categorizar como activo.

En los últimos años, una corriente doctrinaria ha venido cuestionando los criterios de reconocimiento contable en materia de activos intangibles, por entender que existen una variada gama de intangibles de innegable valor para la empresa, y respecto de los cuales, no se procede a su reconocimiento patrimonial.

A modo de ejemplo del planteo de esta corriente de pensamiento contable, “Gisela .Bertolino, Teresa Díaz y Diana Suardi (1), suscriben:



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

“Para las empresas, la identificación de sus intangibles críticos y la gestión y medición de los mismos resulta de fundamental importancia para el éxito de los negocios. Los directivos necesitan entender la naturaleza y el valor de los intangibles y su impacto en la situación futura de la empresa, con el fin de fortalecer la posición financiera de la compañía y maximizar la riqueza de los accionistas. Asimismo, tanto acreedores como inversores necesitan contar con información sobre los intangibles a fin de evaluar el desempeño de la empresa y sus perspectivas futuras. La evidencia de diferencias importantes entre los valores de mercado de muchas empresas y sus valores de libros sugiere que los mercados están considerando aspectos no incluidos en los actuales estados contables, como por ejemplo los activos intangibles no reconocidos contablemente. Esta brecha se observa especialmente en los sectores intensivos en alta tecnología y conocimiento en los cuales las empresas realizan grandes inversiones en activos intangibles como investigación y desarrollo (I+D) y marcas.”

En el mismo sentido, pero enfatizando en el dispar tratamiento según se trate de un intangible adquirido o autogenerado los autores (1), señalan:

“ ...
Como consecuencia de estas limitaciones se presentan inconsistencias que llevan a que situaciones que económicamente son muy similares tengan tratamientos contables diferentes. Actualmente las reglas aplicables en materia de reconocimiento de activos intangibles difieren según cual sea la forma de incorporación al patrimonio. Sin embargo, no existe ningún argumento racional, basado en la definición de activo, que explique por qué los elementos intangibles son activos cuando se los adquiere en una combinación de negocios y otra forma de compra y no son activos cuando son creados internamente”.

Las dos citas arriba transcriptas revelan dos complicaciones básicas en la discusión en materia de intangibles, como ser:

- ¿Es necesariamente una referencia el valor de mercado de una empresa al que la contabilidad debe aspirar?; o bien; ¿Que el valor en libros difiera del valor de mercado, supone una inadecuación del primero, o es que acaso las perspectivas de medición difieren?
- ¿Es una mera arbitrariedad la diferenciación en el tratamiento contable de los intangibles adquiridos respecto de los autogenerados, y habría así que anotar la reincidente renuencia de la normativa contable a calificarlos como activos en el ramal de la tozudez? ¿O habría alguna razón de peso para dicha diferenciación?

En correlación con la referencia al valor de mercado, no es un hecho menor que las últimas modificaciones operadas en el tratamiento de los activos intangibles en los cuerpos normativos más representativos de la actualidad (IASB y FASB), hayan sido motivadas por dificultades planteadas en el marco normativo de las combinaciones de negocios. Al respecto, las principales modificaciones en la NIC 38 del IASB, reconocen por origen el proceso de compatibilización con el FASB en el proyecto de combinaciones de negocios,



que derivara en la sanción de la NIIF 3 del IASB, así como del FAS 141 y 142 en el ámbito de los U.S GAAP. En tal sentido, el parágrafo 7 de los fundamentos de las conclusiones de la NIC 38 (2), sitúa el tema disparador de varias de las modificaciones, a saber:

“... El Consejo observó que los activos intangibles comprenden una parte cada vez mayor de los activos de muchas entidades, y que los activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios habitualmente se incluyen en el importe reconocido como plusvalía, a pesar de los requerimientos de la NIC 22 Combinaciones de Negocios y la NIC 38 de que sean reconocidos en forma separada a la plusvalía. El Consejo estuvo de acuerdo con la conclusión alcanzada por los emisores de normas de Canada y USA de que se incrementaría la utilidad de los estados financieros si los activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios se distinguieran de la plusvalía. Por ello, el Consejo concluyó que la NIIF que surja de la primera fase del proyecto de Combinaciones de Negocios debe dar un criterio definitivo para identificar y reconocer los activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios de forma separada a la plusvalía.

El presente trabajo, en una primera instancia procurará identificar los principales problemas asociados con cada una de las etapas del ciclo económico de los activos intangibles, a los efectos de establecer los fundamentos subyacentes y / o sugerir los reparos que pudieran oponerse, sobre la base del análisis del tratamiento contable conformado a los cuerpos normativos seleccionados como marco de referencia.

El desarrollo comprenderá los puntos siguientes:

Delimitación de los cuerpos normativos objeto de la investigación.

Ciclo económico de un activo intangible.

Presunciones básicas que comandan la normativa contable en la materia.

Criterios de reconocimiento patrimonial de activos intangibles.

Tratamiento contable durante el transcurso de la vida útil.

Comparación con valor recuperable en activos intangibles.

Conclusiones.

2. DELIMITACIÓN DE LOS CUERPOS NORMATIVOS OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN.

La investigación del estado actual normativo en materia de activos intangibles, se ha delimitado a los contextos normativos que hemos conceptualizado como de mayor relevancia, a saber:



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

- *Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el IASB.*
- *Pronunciamientos SFAS (Declaraciones de Normas de Contabilidad) del FASB (Junta de Normas de Contabilidad Financiera) de EE.U.U.*
- *Normas Contables Profesionales emitidas por la FACPCE (Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas).*

a. Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el IASB.

Las Normas Internacionales de Información Financiera del IASCF/IASB tiene por objetivo principal desarrollar- a favor del interés público – un conjunto único de estándares de contabilidad financiera de aceptación global, que sean de alta calidad y comprensibles, para ayudar a los participantes de los mercados financieros de todo el mundo – y otros usuarios – en la toma de decisiones económicas (Constitución de la IASCF).

En el año 1995 el IASB sella un acuerdo con el IOSCO (Organización Internacional de Comisiones de Valores), lo cual constituye un primer hito a los efectos de la adopción de las Normas Internacionales por parte de la comunidad europea.

En el Año 2002, por la vía del Decreto 1606 (CE), se establece que las NIIF serán obligatorias para empresas públicas de la UE y sus países miembros desde enero de 2005.

Por otra parte, el trazado como objetivo primordial del desarrollo de un corpus normativo de carácter global, privilegió la búsqueda de adhesiones en los miembros de la comunidad internacional.

El siguiente cuadro, plantea la importancia actual de las NIIF del IASB a escala mundial:





■ Países que requieren o permiten el uso de la NIIF.

■ Países analizando un plan de convergencia con las NIIF

(*) Basado en www.iasb.org

b. Pronunciamientos SFAS (Declaraciones de Normas de Contabilidad) del FASB (Junta de Normas de Contabilidad Financiera) de EE.U.U.

Los genéricamente denominados US. GAAP, han sido desde siempre una referencia principal de los cuerpos normativos de los restantes países, habiéndose constituido como modelo de referencia hasta mediados de la década del noventa. Al día de hoy, aún con las críticas por basarse en reglas más que en postulados de carácter general, constituye un cuerpo de una riqueza inusual, en orden al marcado espíritu pragmático que alienta al estudio de situaciones y actividades especiales, en que se analizan y detallan situaciones con minuciosidad. Si bien en los últimos años las necesidades de convergencia global, han flexibilizado algunas de sus normas, históricamente su perspectiva en materia de medición y reconocimiento de resultados fue eminentemente prudencial.

La evolución de la Normativa Argentina, a lo largo de sus cuarenta años de historia (iniciando el cómputo con los PCGA de la VII asamblea de graduados en ciencias económicas, avellaneda 1969), ha abrevado en dicho corpus normativo, del que se aleja recién de manera manifiesta a partir de la sanción de las RT 16 en adelante, cuyos lineamientos están basados en las normas del IASB.

En la actualidad, buena parte de lo que acontezca con las normas de contabilidad, quedará sujeto a los acuerdos de convergencia entre el FASB y el IASB.

En efecto, un aspecto significativo en la evolución normativa futura, se basa en que la Bolsa de Nueva York, fiscalizada por el SEC, constituye una de las principales bolsas de valores mundiales, lo cual fue delimitando el estado de cosas siguiente:

- Las empresas europeas en función de los acuerdos del IASB con el IOSCO, aplican las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el IASB.
- A los efectos de cotizar en la Bolsa de Nueva York, la SEC exigía la presentación en la información complementaria del formulario 20-F, consistente en una conciliación entre los criterios de medición y reconocimiento de resultados por aplicación de las NIIF respecto de los US GAAP, lo cual duplicaba las tareas, aparte de confundir a los inversores.
- Año 2002: Acuerdo de Norwalk. Inicio del proceso de convergencia FASB – IASB;
- Año 2006 – Memorandum of Understanding (MoU) FASB – IASB – Objetivo: eliminar el requisito de reconciliación (formulario 20-F).



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

- A partir 15 noviembre 2007, las empresas que apliquen IFRS de forma integral, pueden omitir la conciliación.
- Opción para que empresas de E.E.U.U que cotizan, puedan optar por aplicar IFRS para los ejercicios terminados a partir del 15 de diciembre 2009.
- Intención (hoja ruta), para que a partir del año 2014, se generalice en los mercados de valores mundiales la aplicación de las IFRS.

c. Normas Contables Profesionales emitidas por la FACPCE (Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas).

La normativa contable profesional de la FACPCE resulta una referencia ineludible, toda vez que los estados contables emitidos en Argentina, deben cumplimentar sus normas, que se constituyen en el parámetro básico en materia de medición y exposición de la información contable.

Una secuencia histórica de los criterios de medición de bienes intangibles, en su cruce con las normas vigentes en la órbita del FASB, así como en la del IASB, servirá a los fines de exponer el quiebre operado en materia de cuerpo de referencia normativo del exterior, así como los distintos hitos y / o problemas que subyacen a las modificaciones que operaron en el eje de tiempo seleccionado.

A los efectos de historización, se ha adoptado como punto de partida el año 1969, que se corresponde con la sanción de los “Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados”, de la 7ma asamblea Nacional de Graduados en Ciencias Económicas (avellaneda 1969), que constituye un primer corpus normativo consensuado a nivel nacional. Se consideran las normas siguientes:

- Normas Particulares de los P.C.G.A. de la 7ma Asamblea Nacional de Graduados en Ciencias Económicas (Avellaneda 1969).
- Resolución Técnica N° 6: Estados Contables en Moneda Homogénea.
- Resolución Técnica N° 10: Normas Contables Profesionales.
- Resolución Técnica N° 17: Normas Contables Profesionales: desarrollo de cuestiones de aplicación general.
- Resolución Técnica N° 18: Normas contables profesionales: desarrollo de algunas cuestiones de aplicación particular.
- Resolución Técnica N° 26: Adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera.

3. CICLO ECONÓMICO DE UN ACTIVO INTANGIBLE.

Un primer elemento organizador cuando se trabajan temas de medición contable y su contra-cara representada por el momento en que deben ser reconocidos los resultados, consiste en establecer el ciclo económico del bien en función a su destino.

A tal fin, una primera categorización básica en Contabilidad, distingue:



CLASIFICACIÓN DE ACTIVOS SEGÚN SU DESTINO	
BIENES DESTINADOS AL CAMBIO	BIENES DESTINADOS AL USO

En los bienes destinados al cambio, la vinculación con un tercero ajeno, abarcado en el concepto de “mercado”, delimita los riesgos propios del agrupamiento, a saber:

- Dificultades de realización.
- Riesgo de no rentabilidad.
- Riesgo de cobro.

Es justamente la existencia de un tercero (mercado) que ratifica o no la tramitación de los riesgos en un período por lo general vinculado con el corto plazo, aún cuando esto pueda variar según la rotación particular, lo que determina que las discusiones en materia de medición no revistan, aspectos por demás problemáticos.

En los bienes destinados al uso, por el contrario, la principal dificultad radica en establecer el patrón de consumo vinculado con su utilización, a la vez que en asentar si dicho consumo puede ser vinculado con un determinado ingreso en particular, o bien, debe ser asignado de forma genérica a un determinado período.

En el caso de los activos intangibles, se está claramente situado en la categoría de bien destinado al uso, y a las dificultades propias del establecimiento de un patrón de consumo, hay que agregarle que el atributo de intangibilidad, deja por fuera el límite del deterioro por desgaste, propio de los activos tangibles, liberando así una frontera que el bien de uso está obligado a contemplar.

El ciclo económico de un activo intangible puede graficarse de la forma siguiente:

M1	M2, M3,.....Período de vida útil	M?
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reconocimiento de activos intangibles. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Medición al cierre del ejercicio. ▪ Criterios de amortización y vida útil. ▪ Comparación con valor recuperable. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desafectación



3.1 MOMENTO 1: RECONOCIMIENTO DE ACTIVOS INTANGIBLES.

El momento 1, “Reconocimiento de activos intangibles”, constituye el núcleo problemático en materia de tratamiento contable de erogaciones vinculadas a la marcha del negocio, pero que no corporizan en un determinado bien.

La pregunta que comanda dicho momento, puede expresarse de la forma siguiente:

¿Cuáles son los criterios a contemplar para que una erogación que no se vincula de forma directa con la obtención de un determinado bien corpóreo, sino con la marcha del negocio, pueda calificar como activo, y no deba ser cargada a los resultados del ejercicio?

El punto 5 del presente trabajo, se encaminará a desarrollar y fundamentar las respuestas que los distintos cuerpos normativos han suscripto en materia de reconocimiento en carácter de activo.

3.2 MOMENTO 2,3,... PERÍODO DE VIDA UTIL.

3.2.1 DETERMINACIÓN DE LA PAUTA DE CONSUMO.

Los activos intangibles integran la categoría de bienes destinados al uso, de suerte tal, que una de las principales definiciones a establecer, ya concedido su ingreso a la categoría de activo, queda referido por su patrón de consumo, es decir, el criterio de amortización.

La existencia de la regla de “corte”, que enmarca el concepto de ejercicio contable, determina la inclusión de pautas para atribuir ganancias y pérdidas entre ejercicios.

El principio general de atribución de costos contra ingresos, suscribe:

- Los gastos vinculados de forma directa con un determinado ingreso, se imputan a resultados en los mismos períodos en que cursa el reconocimiento de dichos ingresos.
- Los gastos no vinculados de forma directa con un ingreso, se asignan a los ejercicios beneficiados por su prestación (norma de lo devengado).
- Los gastos que no puedan ser vinculables con ejercicios futuros, se asignan de forma inmediata a resultados.



El apartado 95 del “Marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros” del IASB (3), expresa la primera regla de atribución directa de la forma siguiente:

95 Los gastos se reconocen en el estado de resultados sobre la base de una asociación directa entre los costos incurridos y la obtención de partidas específicas de ingresos. Este proceso, al que se denomina comúnmente correlación de gastos con ingresos, implica el reconocimiento simultáneo o combinado de unos y otros, si surgen directa y conjuntamente de las mismas transacciones u otros sucesos. Por ejemplo, los diversos componentes de gasto que constituyen el costo de las mercancías vendidas se reconocen al mismo tiempo que el ingreso ordinario derivado de la venta de los bienes. No obstante, la aplicación del proceso de correlación, bajo este Marco Conceptual, no permite el reconocimiento de partidas, en el balance, que no cumplan la definición de activo o de pasivo.

Por su parte, el apartado 96 de la norma arriba citada (3), establece la regla de procedimiento para los gastos que si bien no pueden ser atribuidos de forma directa a un determinado ingreso, sí puede establecerse su contribución con los beneficios de varios ejercicios contables, a saber:

96 Cuando se espera que los beneficios económicos surjan a lo largo de varios periodos contables, y la asociación con los ingresos puede determinarse únicamente de forma genérica o indirecta, los gastos se reconocen en el estado de resultados utilizando procedimientos sistemáticos y racionales de distribución. Esto es, a menudo, necesario para el reconocimiento de los gastos relacionados con el uso de activos tales como los que componen las propiedades, planta y equipo, así como con la plusvalía comprada, las patentes y las marcas, denominándose en estos casos al gasto correspondiente depreciación o amortización. Los procedimientos de distribución están diseñados a fin de que se reconozca el gasto en los periodos contables en que se consumen o expiran los beneficios económicos relacionados con estas partidas.

Por su parte, el párrafo 97 del documento de referencia (3), define el criterio de atribución de los gastos que no pueden ser vinculados ni con ingresos, ni con períodos futuros, a saber:

97 Dentro del estado de resultados, se reconoce inmediatamente como tal un gasto cuando el desembolso correspondiente no produce beneficios económicos futuros, o cuando, y en la medida que, tales beneficios futuros no cumplen o dejan de cumplir las condiciones para su reconocimiento como activos en el balance.



3.2.2 CRITERIOS DE MEDICIÓN Y PAUTA DE CONSUMO.

En la particular situación de los activos intangibles los criterios de medición llevan asociados sea de forma explícita, sea de forma implícita, la pauta de consumo, a saber:

CRITERIOS DE MEDICION	
PAUTA DE CONSUMO EXPLÍCITA	PAUTA DE CONSUMO IMPLÍCITA
Costo histórico neto de amortizaciones	Modelo de aplicación de valores corrientes

La aplicación del modelo de valores corrientes en el espacio de los activos intangibles si bien es admisible a título de tratamiento alternativo (ver 6.1), resultará en la mayoría de las situaciones impracticable, por cuanto aún cuando el intangible cumpla con la condición de separabilidad (capacidad de ser escindido del conjunto de las actividades de la entidad y transferido de forma individual), es claro que a su respecto, no podrá delimitarse un mercado activo, y por consiguiente la revisión periódica de las mediciones difícilmente pueda ser abordada.

De todas formas, y tomando por referencia otras actividades en las que se registra la existencia de un mercado activo, como ser la pecuaria, cuando se adopta a los efectos de la medición un valor corriente correspondiente a una categoría que ya ha iniciado su etapa de servicio, como ser un toro reproductor, las mismas normas aclaran que no se debe proceder a la amortización, por cuanto ésta se encuentra implícita en el valor adoptado. Al respecto, el punto 7.2.1.1 de la segunda parte de la R.T.N° 22 de la FACPCE (4), señala:

7.2 BIENES NO DESTINADOS A LA VENTA SINO A SU UTILIZACIÓN COMO FACTOR DE PRODUCCIÓN EN EL CURSO NORMAL DE LA ACTIVIDAD.

7.2.1 Bienes para los que existe un mercado activo.

7.2.1.1 En su condición actual.

Se medirán al costo de reposición directo de un bien similar, adquirido a terceros en el mercado habitual donde opera el ente (con prescindencia de si el bien fue adquirido o producido por el ente), determinado de acuerdo con la Sección 4.3.3 (Determinación de costos de reposición) de la resolución técnica 17 (Normas contables profesionales: desarrollo de cuestiones de aplicación general).

...



Los bienes que se incluyen en este grupo, no son sujetos de depreciación, ya que la valuación de los mismos considera no sólo la valorización producida por el desarrollo biológico sino también la desvalorización como consecuencia del deterioro biológico u otras causas.

3.2.3 COMPARACIÓN CON VALOR RECUPERABLE.

En el punto 4, se explicitarán las presunciones básicas que comandan la normativa contable en materia de medición de activos intangibles. A modo de anticipación, se destaca que la normativa vigente se enmarca en la presentación de estados financieros para usuarios externos.

En atención a la utilización de dichos estados financieros por parte de los principales usuarios a los efectos de una toma de decisiones en sus particulares vínculos con el ente emisor, es que se establece una pauta básica de prudencia (ver 4.2), que cobra expresión en el canon siguiente:

AGRUPAMIENTO	TEMPERAMENTO DE PRUDENCIA
ACTIVOS	Evitar que los activos así como los ingresos se expresen por exceso
PASIVOS	Evitar que las obligaciones así como los gastos se expresen por defecto.

El financista, así como el potencial inversor, toman sus decisiones de cobrabilidad o de potencialidad de generación de ingresos futuros sobre la base de las mediciones de los activos incorporados en los estados financieros. La prudencia viene así a formar parte de la llamada zona de confianza (“Fiabilidad”) en que asienta la economía en general y el mercado de capitales en particular.

En idéntico sentido, la omisión de pasivos o su subvaloración importa desconocer salidas futuras de efectivo, que pueden sobrevalorar la capacidad de pago en el corto plazo, así como los niveles de rentabilidad del negocio.

La comparación con valor recuperable viene así a constituir la puesta en juego de la pauta de prudencia, a los efectos de establecer si acaso se subestimó la pauta de consumo de los activos intangibles, y de hecho, su consumo obedeció a un patrón más acelerado, que el oportunamente determinado.



De todas formas, como se habrá de desarrollar en el punto 7, el hecho de que el activo intangible, en función a sus características no genere por sí mismo flujos de efectivo, sino que reclame de una asociación con otros activos tangibles para la conformación de una determinada unidad de negocios, plantea determinados problemas particulares a la hora de establecer su recuperabilidad.

M ?... DESAFECTACIÓN.

En rigor de verdad, el momento de desafectación de un activo intangible, si se atiende a que por su característica básica carece de sentido el concepto de deterioro físico, es fundamentalmente económico, y habrá de coincidir con el momento en que se estime que su capacidad de generación de recursos ha mermado de forma significativa sino definitiva.

En definitiva, el llamado momento de desafectación, se asocia en cada oportunidad en que se efectúe la comparación con el valor recuperable, sobretodo a si se atiende a un precepto específico del agrupamiento (ver punto 7) para el que no se admite el concepto de reversión de desvalorizaciones.

4. PRESUNCIONES BASICAS QUE COMANDAN LA NORMATIVA CONTABLE EN LA MATERIA.

En contabilidad, así como en cualquiera otra área de conocimiento, la única posibilidad que resguarda del mero capricho, está constituida por la presencia de fundamentos o supuestos básicos, sobre los que descansan las posteriores elaboraciones. Estas referencias básicas, resultan eminentemente jerárquicas y organizadoras del conjunto de conocimientos, a punto tal, que cuando normas de categoría inferior las desmienten, o más sencillamente las ignoran, se cae en una zona de relativo sin sentido.

A tal fin, se explicitan y desarrollan los principales supuestos que subyacen a la normativa de carácter más específico en materia de intangibles, a saber:

- El carácter legal de los estados contables para uso de terceros.
- El concepto de corte de cierre y la primacía de la medición económica.
- El concepto de “Empresa en Marcha”.
- La terceridad como categoría de reconocimiento social.
- La definición del “tercero” como enterado y dispuesto.



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

4.1 EL CARÁCTER LEGAL DE LOS ESTADOS CONTABLES PARA USO DE TERCEROS.

El primer apartado del “Marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros” (3), antepone a cualquier otra definición la circunscripción de sus conceptos, a saber:

Este Marco Conceptual establece conceptos que subyacen en la preparación y presentación de los estados financieros para usuarios externos. ...

El apartado 12 de la norma de referencia (3), establece el objetivo de los estados financieros, señalando:

12. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la posición financiera. Se pretende que tal información sea útil a una amplia gama de usuarios al tomar sus decisiones económicas.

Es justamente el carácter de información para uso externo, es decir, vinculada a la comunidad de negocios de un país o conjunto de países, lo que determina que dichas exigencias de información no puedan quedar libradas al arbitrio de cada uno de los emisores. A tal fin, el Estado se adjudica la tutela de los intereses de dichos usuarios, que se configura a partir del ordenamiento legal en materia de información contable, con los matices sociales, legales y económicos propios de cada jurisdicción.

En nuestro país, la obligatoriedad de dar cuenta hacia los terceros acerca de la marcha de los negocios, ha quedado establecida en primera instancia por los artículos 43 a 45 del código de comercio (5), cuando señalan:

Art. 43. Todo comerciante está obligado a llevar cuenta y razón de sus operaciones y a tener una contabilidad mercantil organizada sobre una base contable uniforme y de la que resulte un cuadro verídico de sus negocios y una justificación clara de todos y cada uno de los actos susceptibles de registración contable. Las constancias contables deben complementarse con la documentación respectiva.

Art. 44. Los comerciantes, además de los que en forma especial impongan este Código u otras leyes, deben indispensablemente llevar los siguientes libros:

- 1º Diario;
- 2º Inventarios y Balances.

Sin perjuicio de ello el comerciante deberá llevar, los libros registrados y la documentación contable que correspondan a una adecuada integración de un sistema de contabilidad y



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

que le exijan la importancia y la naturaleza de sus actividades de modo que de la contabilidad y documentación resulten con claridad los actos de su gestión y su situación patrimonial.

Art. 45. En el libro Diario se asentarán día por día, y según el orden en que se vayan efectuando, todas las operaciones que haga el comerciante, letras u otros cualquiera papeles de crédito que diere, recibiere, afianzare o endosare; y en general, todo cuanto recibiere o entregare de su cuenta o de la ajena, por cualquier título que fuera, de modo que cada partida manifieste quién sea el acreedor y quién el deudor en la negociación a que se refiere.

Las partidas de gastos domésticos basta asentarlas en globo en la fecha en que salieron de la caja.

En idéntico sentido, y sobre la base de las disposiciones del código de comercio, la ley de sociedades comerciales (6), en la sección IX “De la Documentación y de la Contabilidad”, además de especificar la composición e integración de los estados financieros para uso de terceros, en los artículos 67 y 68 puntualiza las condiciones para que determinadas decisiones en materia societaria basadas en la información contable, revistan carácter legal, al señalar:

ARTICULO 67.- En la sede social deben quedar copias del balance, del estado de resultados del ejercicio y del estado de evolución del patrimonio neto, y de notas, informaciones complementarias y cuadros anexos, a disposición de los socios o accionistas, con no menos de quince (15) días de anticipación a su consideración por ellos. Cuando corresponda, también se mantendrán a su disposición copias de la memoria del directorio o de los administradores y del informe de los síndicos.

Dentro de los quince (15) días de su aprobación, las sociedades de responsabilidad limitada cuyo capital alcance el importe fijado por artículo 299, inciso 2), deben remitir al Registro Público de Comercio un ejemplar de cada uno de esos documentos. Cuando se trate de una sociedad por acciones, se remitirá un ejemplar a la autoridad de contralor y, en su caso, del balance consolidado.

ARTICULO 68.- Los dividendos no pueden ser aprobados ni distribuidos a los socios, sino por ganancias realizadas y líquidas resultantes de un balance confeccionado de acuerdo con la ley y el estatuto y aprobado por el órgano social competente, salvo en el caso previsto en el artículo 224, segundo párrafo.

Las ganancias distribuidas en violación a esta regla son repetibles, con excepción del supuesto previsto en el artículo 225.

El artículo 68 de la Ley de Sociedades Comerciales (6), protege el interés de los accionistas minoritarios o en desacuerdo con la determinación de la posición patrimonial y resultados determinados, por cuanto subraya que las decisiones en materia de



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

distribución de ganancias, deben provenir de estados contables confeccionados conforme a la ley y aprobados por el órgano social competente.

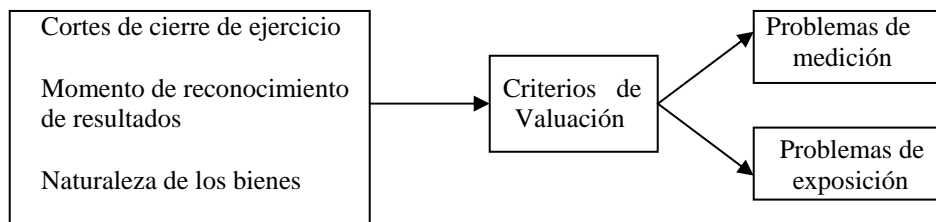
En idéntico sentido, el artículo 69, remarca el carácter irrenunciable del ejercicio del derecho por parte de los accionistas, cuando señala:

ARTICULO 69.- El derecho a la aprobación e impugnación de los estados contables y a la adopción de resoluciones de cualquier orden a su respecto, es irrenunciable y cualquier convención en contrario es nula.

4.2 EL CONCEPTO DE CORTE DE CIERRE Y LA PRIMACIA DE LA MEDICIÓN ECONÓMICA.

4.2.1 ASPECTOS DETERMINANTES DE LOS CRITERIOS DE MEDICIÓN.

La existencia de diferentes formas de medición del patrimonio, y por consiguiente, de establecimiento de los resultados de un período contable, reconocen por soporte las determinaciones siguientes:



La medición periódica de la gestión empresarial, a partir del concepto de “ejercicio”, constituye una precondition de existencia de las diferentes formas de atribución de resultados.

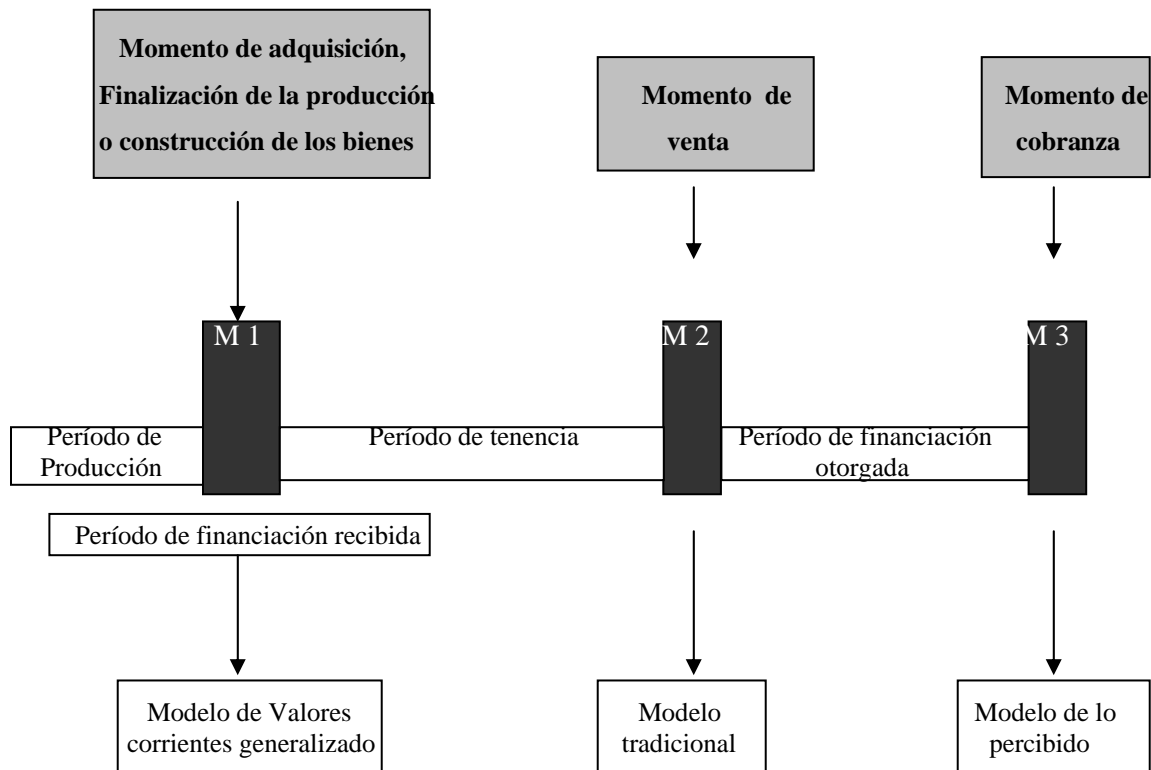
La existencia de diferentes “modelos contables”, está basada en los hitos o hechos sustanciales, que se consideran a los efectos de establecer, que se ha generado un resultado que corresponde atribuir a un determinado período contable. Esta última definición, queda en última instancia precisada por los riesgos que cada uno de los modelos contables, está dispuesto a asumir.

La naturaleza de los bienes que integran el patrimonio de un Ente, define la existencia de un ciclo económico diferencial, caracterizado por distintos momentos, que refieren a sucesos, entre los que se habrá de seleccionar aquel más idóneo, para reconocer que se ha generado un resultado.



4.2.2 CICLO DE VIDA DE UN BIEN, PRINCIPALES RIESGOS ASOCIADOS Y CORTE DE CIERRE.

A los efectos de introducir el tema, se presenta el diagrama representativo del ciclo de vida de un bien destinado al cambio, a saber:



La subdivisión en momentos, se refiere a la delimitación de hitos, en el ciclo económico de los bienes, a los que se asocian diversos grados de riesgo.

Así, el segmento delimitado por el «momento de venta (M2)», y el «momento de cobranza (M3)», considera el período de financiación otorgada, y conlleva el correspondiente riesgo de cobranza.

Un criterio de extrema prudencia, que atienda a la eliminación del riesgo de cobranza, seleccionará como momento de reconocimiento de resultados, al de «cobranzas (M3)».

Este último criterio, define lo que ha dado en llamarse, «modelo de lo percibido», que se caracteriza por reconocer las variaciones patrimoniales, sólo en la medida en que se hayan cobrado o pagado.



El modelo tradicional, regido por los principios de «realización», «valuación al costo» y «prudencia», establece como momento de reconocimiento de resultados al de venta (M2), definido por el de intercambio desde el punto de vista de las prácticas comerciales o de las normas jurídicas. De esta forma, al anticipar el reconocimiento de resultados, aún cuando no se haya cobrado, el modelo asume el riesgo de incobrabilidad, que atempera a través de la constitución de provisiones por incobrables.

El segmento delimitado por el «momento de adquisición, finalización de la producción y/o construcción de los bienes (M1), y el «momento de venta (M2)», considera el período de tenencia de los bienes en poder de la empresa. El modelo de valores corrientes, partiendo del concepto de «atribución del ingreso al período en que se han producido los hechos sustanciales que lo generan», distingue un «resultado por tenencia», representativo de la diferencia de valor proveniente del almacenamiento, influencia de la naturaleza, u otros factores, atribuible al mantenimiento de un stock de productos sujetos a fluctuaciones de valor. En función de la anticipación en el reconocimiento de resultados, el riesgo está representado por revalorizar un activo que al momento de la venta no sea rentable (precio de venta < costo de reposición), o que lentas rotaciones indiquen su dificultad de realización. La cobertura de dicho riesgo, se entiende considerada, a partir del procedimiento de comparación con el valor recuperable.

Se presenta un esquema síntesis:

Modelo	Momento de Reconocimiento de Resultados	Soporte doctrinario	Riesgos implícitos
De lo Percibido	Reconoce los resultados positivos, sólo en la medida que se hayan cobrado o pagado	Difiere los resultados positivos provenientes de la aplicación de lo devengado en los activos o directamente no la aplica	No asume riesgos
Tradicional	Reconoce los resultados en el momento del Inter-cambio según prácticas comerciales o normas jurídicas.	P.C.G.A: Valuación al costo, realización, prudencia, devengado	Riesgo por cobranza
Valores corrientes generalizados	Distingue entre: Resultado por tenencia proveniente de mantener en stock productos sujetos a fluctuaciones de valor. Resultado por venta, que refleja el esfuerzo de comercialización	Elección del hecho sustancial que mejor refleje los logros o realizaciones que son méritos o consecuencias, asignables a un período	Riesgo por cobranzas, dificultades de realización, y no rentabilidad del activo.

En función a que los criterios de medición y la definición del resultado, dependen de forma concluyente del momento en que se considere que se han tramitado los riesgos inherentes, cuando un determinado bien finaliza su ciclo económico, todos los modelos contables, en dicho punto, acumulan idéntico resultado, sólo que asignado a distintos períodos contables.

En definitiva:



**Toda discusión en materia de medición contable, necesariamente debe asumir el requisito previo de corte de cierre y de medición periódica de resultados, caso contrario, carecería de sentido la contabilidad y su contribución a una toma de decisiones oportuna.
Las discusiones en Contabilidad, en definitiva, son esencialmente controversias en materia de asignación de resultados entre ejercicios.**

4.2.3 LA PRIMACIA DE LO ECONÓMICO: EL CONCEPTO DE LO DEVENGADO.

En el esquema planteado en la página anterior, se esbozó un modelo hipotético, el de “Lo percibido”, absolutamente adverso al riesgo, con base estrictamente financiera y soportado por entradas salidas de efectivo. Al respecto, existe desde siempre consenso en el plano internacional, en la primacía de lo económico (en sentido amplio) como opuesto a lo financiero, basado en la hipótesis previa del concepto de “Lo devengado”.

La norma 22 del Marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros del IASB (3), lo expresa del modo siguiente:

BASE DE ACUMULACIÓN (O DEVENGO)

22 Con el fin de cumplir sus objetivos, los estados financieros se preparan sobre la base de la acumulación o del devengo contable. Según esta base, los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren (y no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente al efectivo), asimismo se registran en los libros contables y se informa sobre ellos en los estados financieros de los periodos con los cuales se relacionan. Los estados financieros elaborados sobre la base de acumulación o del devengo contable informan a los usuarios no sólo de las transacciones pasadas que suponen cobros o pagos de dinero, sino también de las obligaciones de pago en el futuro y de los recursos que representan efectivo a cobrar en el futuro. Por todo lo anterior, tales estados suministran el tipo de información, acerca de las transacciones y otros sucesos pasados, que resulta más útil a los usuarios al tomar decisiones económicas.

4.3 EL CONCEPTO DE EMPRESA EN MARCHA.

Una presunción básica esencial, a la hora de entender determinadas normas contables en materia de reconocimiento inicial y medición posterior de activos, queda referida por el concepto de empresa en marcha.



El marco conceptual de las normas internacionales de contabilidad del IASB (3), confieren un lugar principal a este concepto, al integrarlo en el capítulo destinado a las “Hipótesis fundamentales”, siendo enunciado en la norma 23, que señala:

NEGOCIO EN MARCHA

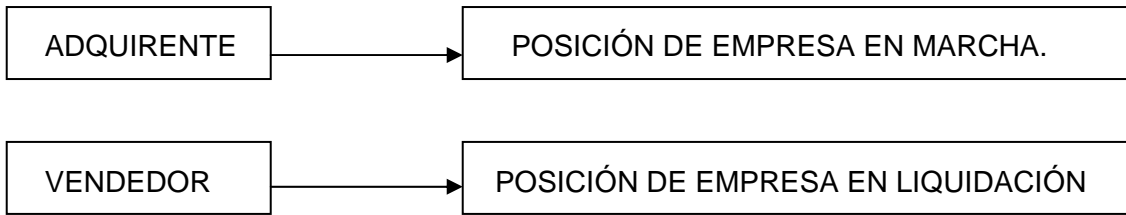
23 Los estados financieros se preparan normalmente bajo el supuesto de que una entidad está en funcionamiento, y continuará su actividad dentro del futuro previsible. Por lo tanto, se supone que la entidad no tiene la intención ni la necesidad de liquidar o recortar de forma importante la escala de sus operaciones. Si tal intención o necesidad existiera, los estados financieros pueden tener que prepararse sobre una base diferente, en cuyo caso debería revelársela.

El concepto, así formulado, pareciera más que elemental una obviedad. Sin embargo, resulta absolutamente capital, por cuanto más que un presupuesto contable, enuncia una posición subjetiva, es decir, un punto de mira para el trazado de la normativa contable específica.

Considérese la localización de una empresa en un determinado mercado. Va de suyo, que la convivencia con determinados clientes y proveedores, necesariamente habrá de pasar por momentos críticos. En las decisiones y correctivos que se formulen para la resolución de estos conflictos, la posición subjetiva de quien resuelve se sitúa en el plano de empresa en marcha; es decir, en favor de la consecución de los negocios y por consiguiente del sostenimiento de la relación comercial. Cuando dicha relación, por los motivos diversos que fueren deviene intolerable, se pasa al plano de empresa en liquidación, en el que ya no hay una voluntad de conceder y/ o resignar en aras de un proceso en común, sino que se atiende a sellar lo hasta allí ocurrido, y hacer líquido los restos de la relación pasada, aún asumiendo determinados quebrantos, pues de lo que se trata, es de dar por perdido lo perdido, o lo ganado por ganado, sin retorno.

En el punto 1 del presente trabajo al introducir el problema de los intangibles, se hizo mención a una nueva corriente doctrinaria, que entre sus principales argumentos aduce que (1) “... La evidencia de diferencias importantes entre los valores de mercado de muchas empresas y sus valores de libros sugiere que los mercados están considerando aspectos no incluidos en los actuales estados contables, como por ejemplo los activos intangibles no reconocidos contablemente”.

En la crítica así formulada, hay un aspecto no considerado, relativo a la distinta posición subjetiva de quienes concurren al mercado a adquirir una participación societaria, a saber:



En conclusión, va de suyo que el vendedor de una participación societaria pretenderá darle valor y liquidar todos los conceptos que para su óptica tengan un valor, aún cuando dichos conceptos, por otras presunciones básicas que habremos de presentar (ver 4.4), no califiquen desde la óptica de empresa en marcha como activos para la empresa: Por ejemplo, los denominados valores llave autogenerados: plantel de personal altamente calificado, bases de datos, investigaciones y desarrollos que no llegaron a etapas conclusivas, etc.

El valor de mercado de una empresa, aún cuando necesariamente habrán de confluir al menos un adquirente y un vendedor, está formulado desde la óptica de empresa en liquidación para quien se retira del negocio. El adquirente, como habremos de precisar, en su calidad de tal, opera a título de tercero, como una instancia social que admite y reconoce que estos conceptos anteriormente no reconocibles, tienen un valor (ver 4.4).

4.4 LA TERCERIDAD COMO CATEGORÍA DE RECONOCIMIENTO SOCIAL.

La contabilidad, sin duda es un hecho de lenguaje, en el que confluyen determinada semántica: nombres de cuentas, conceptos; y una sintaxis, o criterios de ordenamiento, que hallan expresión en la normativa en materia de exposición. Pero además, es una técnica para elaborar información con determinadas características, dependiente e integrada con otras ramas de conocimiento: saberes jurídicos, económicos.

En los hechos y en su práctica cotidiana, la instrumentalización de sus conocimientos requiere del aprendizaje de una técnica; digamos que es básicamente un tecnicismo. A cualquier Contador, enfrascado en la cotidianeidad de sus tareas, le resulta claramente anodina la inclusión de la economía y subsidiariamente de la contabilidad en el orbe de las ciencias sociales.

Sea como fuere, hay determinados conceptos en contabilidad, en los que bajo la apariencia de un sesgo taxativo y normativizante, se oculta la inmersión en la órbita social. En la temática de activos intangibles hay desde siempre, y con acuerdo universal a su respecto, un aspecto normativo con semblante de capricho pero preñado de sentido, a saber:

No se admite el reconocimiento de activos intangibles autogenerados.



Entre las críticas de las nuevas corrientes doctrinarias en materia de intangibles, uno de los principales focos, plantea la cuestión siguiente (1):

“ ...
Como consecuencia de estas limitaciones se presentan inconsistencias que llevan a que situaciones que económicamente son muy similares tengan tratamientos contables diferentes. Actualmente las reglas aplicables en materia de reconocimiento de activos intangibles difieren según cual sea la forma de incorporación al patrimonio. Sin embargo, no existe ningún argumento racional, basado en la definición de activo, que explique por qué los elementos intangibles son activos cuando se los adquiere en una combinación de negocios y otra forma de compra y no son activos cuando son creados internamente”.

La respuesta al cuestionamiento es muy simple: en contabilidad, en economía, y en todas las ciencias llamadas sociales, aún bajo distintas denominaciones, se requiere que opere una terceridad: llámesele mercado, o gran Otro en el ámbito del Psicoanálisis, se requiere que un tercero sancione para no caer en el campo del espejismo y la imaginiería total.

La inversión en publicidad, en el fortalecimiento de la marca, o la mejor capacitación del personal, o para estar a la moda, el llamado capital intelectual, no aseguran (y entramos en el sendero de la estimación contable y del manejo de probabilidades) un efectivo retorno sobre lo invertido. El empresario cree que sí, y por consiguiente efectúa las correspondientes erogaciones, pero la probabilidad de generación efectiva de mayores flujos provenientes de dichas erogaciones, no pasa de ser una cuestión a convalidar por los terceros ajenos (el mercado demandando mayores cantidades de producto).

La idea subyacente a lo que en la normativa internacional será tematizado como condición de “control”, es que hay incertidumbre respecto a que la erogación en un determinado concepto intangible, incida de forma incremental en la facturación (sanción del mercado en su función de tercero), homologando ex-ante que dicha incertidumbre no supera la prueba del “más probable que menos probable”.

En el punto anterior, al subrayar la relevancia del concepto de empresa en marcha, se destacó que quien transfiere su participación societaria, se ubica en posición de “empresa en liquidación”, por lo que más allá de lo que admitan las normas de reconocimiento contable, pretende incorporar en el precio de la transacción todos los aspectos que le demandaron un esfuerzo económico. Por su parte, quien opera a título de adquirente, además de ubicarse en posición de “empresa en marcha”, funciona como un verdadero “tercero”, frente a las pretensiones de quien se sale del negocio, de cobrarle por aspectos intangibles que no pasaron la prueba del reconocimiento contable.

De esta suerte, se presume (ver 4.5) que si el adquirente finalmente reconoce un mayor valor respecto de los valores corrientes de los activos netos identificables en la fecha de una combinación de negocios, y está dispuesto a abonar por ellos, es porque como genuino tercero, tomó todos los recaudos del caso, en cuanto a la capacidad de generación de ingresos de dichos conceptos, que anteriormente no pasaron la prueba para su reconocimiento contable: obsérvese que aquí ya no se trata de un espejismo, pues el tercero no está obligado a convalidar dichos conceptos.



En definitiva:

La inclusión de un tercero en posición de tal, opera transformando al intangible no susceptible de reconocimiento en valor llave positivo. El hecho que después el valor llave positivo, no responda a las proyecciones oportunamente efectuadas por el adquirente, pasa a ser un problema de recuperabilidad.

4.5 LA DEFINICIÓN DEL TERCERO COMO ENTERADO Y DISPUESTO.

En el punto anterior se enfatizó el lugar primordial de la categoría del tercero ajeno, a los efectos del reconocimiento de un activo o de un ingreso.

La terceridad en el campo de las combinaciones de negocios, para operar como tal, requiere del cumplimiento de algunas condiciones que destaquen dicho carácter. En función a ello, una premisa constitutiva califica a los terceros involucrados en una transacción, como:

Condición	Significación conceptual
Enterados	<p>El comprador efectuó el ejercicio propio de evaluar la capacidad de generación de ingresos del bien adquirido.</p> <p>El vendedor, por definición, y en función a estar inmerso en el negocio, conoce el valor de aquello que está transfiriendo.</p>
Dispuestos	<p>Existe disposición, en el sentido de interés genuino, por llevar adelante la operación.</p> <p>No hay coerción por parte de ninguno de los interesados para sellar la transacción.</p>

Una formulación operativa del concepto, quizá menos técnica, pero más prosaica de lo arriba expresado, sugiere que si ambas partes se califican por igual de enteradas, nadie es demasiado vivo ni demasiado sonso, a la hora de acordar en una transacción.



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

El pecado de vanidad, por estructura conceptual, necesariamente debe quedar erradicado de las condiciones de mercado, a saber:

Si el tercero funciona como poco inteligente, o incapaz, en rigor de verdad, su descalificación lo inhabilita para operar como genuino tercero (*).

(*) (Aspecto que como se habrá de ver -5.3.1- , ha sido violentado por las modificaciones a las normas de tratamiento del valor llave negativo).

5. CRITERIOS DE RECONOCIMIENTO DE ACTIVOS INTANGIBLES.

En términos generales, puede afirmarse que el empresario, en carácter de tal, no efectuará erogaciones respecto de las cuales, no estime que derivarán beneficios económicos futuros, con lo cual, pareciera que en primera instancia, la condición de “Capacidad de generación de beneficios económicos futuros”, constituiría una precondition general de cualquier erogación, en una entidad con fines de lucro.

De todas formas, y sobre la base de la presunción básica en contabilidad de: “La terceridad como categoría de reconocimiento social” (ver 4.4), se advierte que a los efectos de establecer dicha capacidad, la intencionalidad de la empresa al efectuar una determinada erogación, no constituye una prueba suficiente.

En tal sentido, la presente sección, desarrolla las condiciones requeridas, para establecer si una determinada erogación vinculada con un intangibles, puede calificar para ser reconocida como activo, conforme a los puntos siguientes:

Condiciones para la activación de erogaciones asociadas a intangibles.

Tratamiento de costos de investigación y desarrollo, como aplicación de las reglas generales.

Aspectos controvertidos y situaciones especiales.

5.1 CONDICIONES PARA LA ACTIVACIÓN DE EROGACIONES ASOCIADAS A INTANGIBLES.

Las condiciones para la categorización como activos intangibles, quedan referidas por:



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

Condiciones de carácter general.

Identificabilidad y separabilidad.

Control sobre los beneficios del activo.

Intangibles adquiridos y presunciones básicas.

Esquema síntesis de los cuerpos normativos.

5.1.1 CONDICIONES DE CARÁCTER GENERAL.

En primer término, la característica esencial, queda referida por:

“Carecer de sustancia física, no siendo un instrumento financiero”

Otra condición, para la que existe consenso en los cuerpos normativos (ver punto 2), se refiere a:

“Capacidad de generación de beneficios futuros.”

El cumplimiento de esta segunda precondition, no tipifica en especial al activo intangible, por cuanto es común a la de cualquier otro activo corporizado.

La normativa nacional en la materia (7), solicita además que “su costo pueda determinarse sobre bases confiables”, aspecto que en la normativa del IASB, no se ha

incorporado de forma específica, por cuanto queda suficientemente indicada por la norma 31 del “Marco conceptual de las normas internacionales de información financiera” (8).



5.1.2 IDENTIFICABILIDAD Y SEPARABILIDAD.

En el punto 2, se hizo referencia a un punto de inflexión en materia de normativa contable, a partir de los acuerdos de convergencia entre el IASB y el FASB, firmados en Norwalk en el año 2002.

En tal sentido, y en línea con el cometido principal de ambos organismos, que toma como referencia principal a las empresas que hacen oferta pública de sus títulos valores, y a que la internacionalización de los negocios, se instrumenta en buena medida por la vía de la adquisición de participaciones societarias, es que una de las primeras zonas temáticas en que se decidió despejar diferencias, quedó referida por las combinaciones de negocios, motivando en el ámbito del IASB, la derogación de la NIC 22 (9), que fue sustituida por la NIIF 3: Combinaciones de Negocios (10).

En función a que en materia de combinaciones de negocios, se requiere la identificación de los activos netos de la entidad adquirida, surge la necesidad de una mejor precisión del concepto de identificabilidad, que si bien en su formulación anterior, quedaba asociado a la capacidad del intangible para ser transferido, en la revisión efectuada de la NIC 38, adquiere un matiz más asociado a la condición de “separabilidad”; es decir, que no alcanza sólo con la capacidad para ser transferido, sino que además, requiere que pueda ser separable del resto de los activos y transferido como tal.

El objetivo apunta a discriminar un intangible previamente reconocido por la entidad adquirida, y que por tanto, ha transpuesto la prueba de las condiciones para su activación, respecto de aquellos otras cuestiones agrupadas en el concepto de intangible autogenerado, y que en mérito a la sanción de su valor por un tercero, a partir de la combinación, pueden pasar a ser reconocidos, sólo que a título de valor llave positivo (“Goodwill”).

Al respecto, el apartado 11 de la NIC 38 del IASB(11), señala:

11. La definición de un activo intangible exige que el mismo sea perfectamente identificable, con el fin de poderlo distinguir claramente del fondo de comercio. El fondo de comercio surgido en una combinación de negocios, representa un pago realizado por la entidad adquirente anticipando beneficios económicos futuros por activos que no ha sido capaz de identificar de forma individual ni, por tanto, de reconocer por separado. Estos beneficios económicos futuros pueden tener su origen en la sinergia que se produce entre los activos identificables adquiridos o bien proceder de activos que, por separado, no cumplan las condiciones para su reconocimiento en los estados financieros, pero por los que la entidad adquirente está dispuesta a pagar cuando realiza la combinación de negocios.

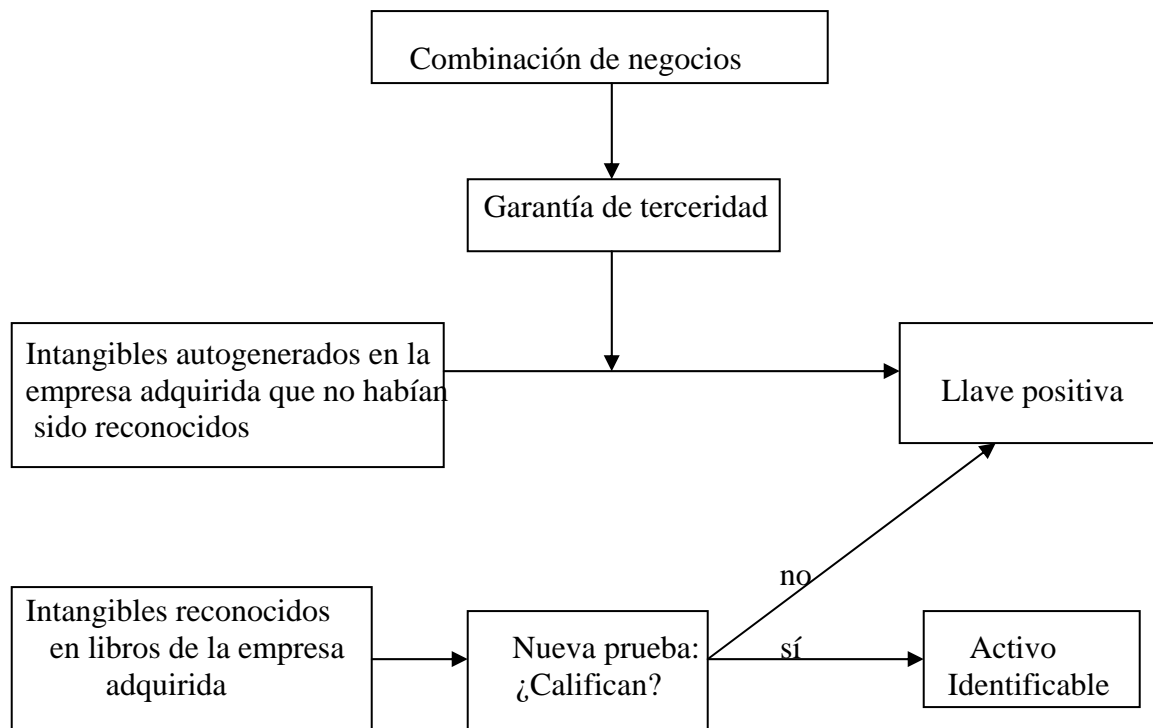
Obsérvese que el hecho de la combinación de negocios, enfatiza que hay un tercero dispuesto a pagar por aspectos o conceptos, que en su momento, en función a la perspectiva de empresa en marcha y del hecho de tratarse de intangibles autogenerados, no habían pasado por la prueba para su reconocimiento.



El accionista que transfiere su participación accionaria , ya posicionado en la perspectiva de liquidación del activo, pretende cobrar el conjunto de sus anteriores esfuerzos, aún de aquellos, que desde la perspectiva de los estados contables con propósito general, no calificaban como activos.

En la medida en que el adquirente de la participación que confiere control, convalida dichos aspectos, a partir de acordar un precio que supera a los activos netos identificables, opera como un tercero enterado y dispuesto, prueba suficiente de la capacidad de generación de rentas de dichos intangibles anteriormente no susceptibles de reconocimiento.

Esquemáticamente:





5.1.3 CONTROL SOBRE LOS BENEFICIOS DEL ACTIVO.

El apartado 13 de la NIC 38 del IASB(12), establece un requerimiento adicional para calificar a determinadas erogaciones como intangibles susceptible de reconocimiento, basado en la posibilidad de controlar de forma exclusiva los beneficios vinculados con la erogación objeto de evaluación, a saber:

13 Una entidad controla un activo siempre que tenga el poder de obtener los beneficios económicos futuros que procedan de los recursos que subyacen en el mismo, y además pueda restringir el acceso de terceras personas a tales beneficios. La capacidad que la entidad tiene para controlar los beneficios económicos futuros de un activo intangible surge, normalmente, en derechos de tipo legal que son exigibles ante los tribunales. En ausencia de tales derechos de tipo legal, es más difícil demostrar que existe control. No obstante, la exigibilidad legal de un derecho no es una condición necesaria para la existencia de control, puesto que la entidad puede ejercer el control sobre los citados beneficios económicos de alguna otra manera.

Se presenta un esquema síntesis:

REQUISITOS PARA ESTABLECER EXISTENCIA DE CONTROL SOBRE UN ACTIVO	Capacidad de generación de beneficios económicos futuros.	
	Poder para restringir a terceros los beneficios provenientes del activo	<ul style="list-style-type: none">▪ Surge de derechos legales.▪ La demostración en caso de inexistencia de derechos legales resulta dificultosa.

La condición de control, tanto en relación con la potencialidad de generación de beneficios económicos futuros, como en su aspecto de restricción a terceros al acceso a dichos beneficios, resulta en alto grado operativa, a la hora de su aplicación a situaciones concretas, como ser:



CONCEPTO (*)	APLICACIÓN DEL CONCEPTO DE CONTROL
<p>a) Costos erogados desarrollo interno valor llave, marcas, listas de clientes.</p>	<p>En la implementación de una marca interna, no habría sanción del tercero, en reconociendo de su valor, que se acredita sólo por la generación de ventas futuras, con lo cual, si bien dotar de identidad a un producto puede entenderse como condición necesaria, no sería suficiente en cuanto a la seguridad de generación de ventas futuras (ausencia de control).</p> <p>La lista de clientes actuales y potenciales, si bien es un punto de partida, no asegura la concreción de ventas futuras cuando no hay un contrato que obligue al cliente al respecto (ausencia de control (**)).</p>
<p>b) Costos de publicidad, y promoción.</p>	<p>Si bien en determinados bienes la inversión en publicidad y promoción, se plantea como una condición necesaria, no resulta suficiente para asegurar incrementos de la facturación futura (ausencia de control).</p>
<p>c) Costos de reubicación y reorganización de una empresa.</p>	<p>Si bien una reorganización empresaria puede derivar en un ahorro de gastos futuros, por sí misma, no termina de atravesar la prueba de potencialidad de beneficios futuros, operando también las dificultades en la estimación de dichos posibles beneficios como prueba adicional de la ausencia de control.</p>
<p>d) Costos de entrenamiento.</p>	<p>La mejor capacitación no asegura por sí misma mayores beneficios. En cuanto a la restricción a los terceros, en ausencia de contratos de exclusividad por un determinado período, tampoco se cubriría dicho aspecto del control.</p>
<p>e) Costos de organización.</p>	<p>Los costos vinculados a la constitución de las empresas, constituyen una estructura de base, si bien necesaria, insuficiente a la hora de justificar potenciales incrementos en los beneficios (ausencia de control: no hay correlación entre los conceptos).</p>
<p>f) Costos preoperativos al inicio de una nueva actividad u explotación, que no corresponda incluir en bienes de uso.</p>	<p>El concepto engloba aspectos tales como una investigación de mercado, los gastos para participar en una licitación, estudios de factibilidad técnica: la prueba de viabilidad, si bien crea condiciones, no asegura con un elevado grado de probabilidad la concreción de dichos beneficios.</p>



5.1.4 EL INTANGIBLE ADQUIRIDO Y EL FUNCIONAMIENTO DE LAS PRESUNCIONES BÁSICAS.

En el apartado anterior, se especificó que la condición de control, debe en primer término quedar referida al grado de seguridad en la concreción de beneficios económicos futuros, con lo cual, se delimita una zona propia afín al del tratamiento de situaciones contingentes.

En la introducción del presente trabajó, también se mencionó que no existe absoluto consenso en la diferenciación de intangibles generados internamente, respecto de los adquiridos, a los efectos de establecer su probable capacidad de generación de ingresos, principal requerimiento para el cumplimiento de la condición de control.

Al respecto, se subrayó que la presunción básica de “terceridad”, puede contribuir a clarificar las diferencias entre los tratamientos:

La empresa embarcada en la autogeneración interna de una marca, en la medida en que efectúa una inversión para dotar de identidad a su producto, espera un probable retorno, caso contrario, desestimaría dicha erogación. Pero, en cuanto se trata de estados contables de interés general, y de la evaluación de existencia de un posible activo, debe privar la pauta de prudencia, con lo cual, en términos de probabilidad, no resulta aplicable la pauta de “more likely” (más probable que menos probable), contemplada en la constitución de provisiones, sino la relativa al criterio del US. GAAP del “likely”, concebido como una muy alta probabilidad de ocurrencia respecto a la materialización de la situación contingente, que es la que normalmente se aplica a la evaluación de situaciones contingentes positivas.

En definitiva, en relación con el desarrollo interno de una marca, es justamente el incumplimiento de la condición de alta probabilidad de ocurrencia, la que define su imputación como gasto del ejercicio, en completa homologación con el tratamiento de situaciones contingentes positivas: No se reconocen contablemente a título de activo y se describe la situación contingente y sus probables efectos en la información complementaria.

Otro aspecto, para interrogar las diferencias en el tratamiento del intangible autogenerado respecto del adquirido, se refiere a la inexistencia en el primero de un límite claro para establecer, cuándo ha concluido su generación, deviniendo por ejemplo una marca, y cuando se trata de los gastos en publicidad y promoción para el mantenimiento de dicha marca. Al respecto, cabe mencionar, que el tratamiento de investigación y desarrollo tampoco le sería aplicable como esquema para razonar un posible tratamiento, por cuanto sería indiscernible para este tipo de entidad, establecer un corte más o menos preciso (verificable por determinados hechos, como sería el caso del desarrollo de una patente medicinal), entre estas dos etapas.

Por el contrario, en el caso del intangible adquirido, no sólo se ha operado como tercero ajeno, verificando el producido por dicha marca en la empresa a la que fue



adquirido; sino que además, la estipulación de un precio, sirve de corte efectivo, para distinguir el activo, de las erogaciones posteriores como gastos de publicidad.

Estos serían los fundamentos subyacentes a la norma 25 de la NIC 38 del IASB (13), cuando señala:

- 25 Normalmente, el precio que paga la entidad para adquirir de forma separada un activo intangible refleja las expectativas acerca de la probabilidad que los beneficios económicos futuros esperados incorporados al activo fluirán a la entidad. En otras palabras, la entidad espera que se produzca una entrada de beneficios económicos, aún cuando exista incertidumbre respecto a la oportunidad en que ocurra o del monto de la entrada. Por lo tanto, el criterio de la probabilidad como requisito para su reconocimiento, en el párrafo 21 (a), se considerará siempre satisfecho en el caso de los activos intangibles adquiridos de forma separada.

Se presenta un esquema síntesis:

INTANGIBLE ADQUIRIDO	INTANGIBLE AUTOGENERADO
<i>Control sobre los beneficios del activo y tratamiento de situaciones contingentes positivas.</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El adquirente a título de tercero opera la verificación de dicha condición (*). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Erogaciones con ánimo de obtener una renta importa expectativa. ▪ Al tratarse de una situación contingente positiva requeriría una muy alta probabilidad de ocurrencia para su reconocimiento (indemostrable de forma consistente), por lo que se considera inexistencia de control
<i>Determinación del valor de ingreso del activo y tratamiento de erogaciones posteriores.</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El valor abonado permite establecer un corte entre el costo de adquisición, categorizable como activo, respecto de las erogaciones posteriores, que constituyen un gasto de mantenimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Imposibilidad de aplicar el esquema de investigación y desarrollo en función a las dificultades para fijar hechos que permitan discernir el ingreso en etapa de desarrollo, así como la condición de identificabilidad/separabilidad.



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

(*) Si bien ello no elimina la incertidumbre respecto a la probabilidad de generación de ingresos, se entiende que la evaluación se efectuó sobre la base de proyecciones de datos verificables, por cuanto al tercero, en su carácter de tal, se lo considera enterado y dispuesto, pero no obligado.

5.1.5 ESQUEMA SÍNTESIS DE LOS CUERPOS NORMATIVOS.

Se presenta un esquema resumen de los principales lineamientos en materia de reconocimiento de activos intangibles de los cuerpos normativos considerados, a saber:

NORMATIVA NACIONAL R.T. 17 de la F.A.CP.C.E.	U.S GAAP FAS 142 (14) Y FAS 86 (15)	I.A.S.B NIC 38 (Revisada en año 2008) y NIIF 3 (10)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Definición muy genérica, sólo exige: capacidad de generación de beneficios futuros, y posibilidad de medición objetiva. ▪ Enumeración taxativa de conceptos no activables: publicidad y promoción, capacitación personal, y toda erogación propia de llevar un negocio adelante (no hay intangible autogenerado). ▪ Se admite excepcionalmente la activación de costos de organización y costos preoperativos del inicio de una nueva actividad u operación que no sean activables en bienes de uso; deben ser claramente incrementales. Se requiere su amortización hasta en un máximo de 5 años. ▪ Investigación a resultados y 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No se admite activación de costos de desarrollo, salvo que este explícitamente dispuesta por otra norma. ▪ Costos de desarrollo de software para venta de equipos computación pueden ser activados si cumplen determinadas condiciones de factibilidad técnica (fas 86) ▪ Publicidad y promoción no se admite su activación. ▪ Medición a costo histórico, no se admite revaluación. ▪ Se admite la hipótesis de intangibles con vida útil indefinida, pero se 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Generación de ingresos futuros, medición objetiva, identificabilidad y control sobre los beneficios del activo. ▪ Se admite medición al costo neto de amortizaciones y si fuera el caso desvalorizaciones, o la aplicación de un valor corriente, bajo ciertas condiciones: existencia de mercado activo (muy difícil) ▪ Intangibles con vida útil indefinida, se comparan con valor recuperable en cada cierre, y si se registra una desvalorización hay que reconsiderar si mantiene condición



<p>desarrollo también, salvo que se demuestre que puede ser llevado a su fin, y básicamente puede transformarse en un identificable. No hay activación retroactiva.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si se supera la asignación de vida útil de 20 años la comparación con valor recuperable será anual. 	<p>requiere comprobación con valor recuperable anual.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El valor llave positivo no se amortiza, pero se compara anualmente con valor recuperable. 	<p>de vida útil indefinida.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Activos intangibles con vida útil finita, se evalúa en cada cierre si no hay que redefinir la vida útil: dicha redefinición tiene carácter prospectivo.
---	---	---

El cuadro comparativo permite establecer que la normativa del FASB y del IASB, ha cumplimentado su objetivo de convergencia, resultando similares para los principales aspectos de reconocimiento inicial.

En relación con la medición al cierre de un ejercicio contable, se ha mantenido una diferencia de carácter más formal de enunciación, que de implicancias efectivas en la práctica profesional: El IASB ha mantenido la posibilidad de aplicar alternativamente un modelo de costo, neto de amortizaciones, si correspondiere, y un modelo de revaluación; por su parte, el FASB, no admite el modelo de revaluación. Demás está decir, que la admisión por parte del IASB de este último modelo, constituye básicamente una cortesía, por cuanto el hecho de no haber un mercado activo para bienes intangibles, y de que cada transacción constituye una evaluación del caso por caso, determina que devenga casi impracticable la aplicación consecuente de un modelo de revaluación. Aquí ya no se trata incluso de que los bienes no sean del todo fungibles, intercambiables en cantidad y calidad, sino más bien, que casi se podría argüir, que son perfectamente no fungibles.

En el caso de la normativa nacional (R.T 17 de la FACPCE), se aprecia una deficiencia clara en la caracterización del agrupamiento, que al partir de una definición por demás genérica, que sólo requiere “capacidad de generación de ingresos futuros” y “posibilidad de cuantificación objetiva”, ha precisado de una enumeración taxativa de conceptos no activables, que podría haberse evitado situando las condiciones de identificabilidad y control. Este procedimiento no ha sido ocasional, sino que se pergeño al servicio de permitir la activación de dos categorías no admitidas en los restantes ordenamientos, a saber:

<p>CONCEPTOS ADMITIDOS COMO ACTIVOS INTANGIBLES POR LA R.T.17 Y CARGADOS A RESULTADOS POR LAS NIIF Y LOS U.S GAAP.</p>	
<p>Costos de Organización</p>	<p>Costos preoperativos del inicio de una nueva actividad u explotación, incrementales, y que no corresponda su activación en bienes de uso.</p>



Al respecto, la sola aplicación de las condiciones de identificabilidad y control, alertan acerca del carácter anómalo de la habilitación para dicha activación.

Los costos de constitución de un ente, contemplan prerequisites para operar cualquiera sea la actividad de la empresa, y no confieren una especificidad relativa a las condiciones de operación en el mercado de destino de los productos y/o servicios, que acreciente su potencialidad de generación de ingresos.

En tal sentido, si una determinada erogación efectúa una contribución de orden general, en rigor, no puede ser identificada con un determinado ingreso, y por consiguiente, la aplicación de los principios de atribución de costos contra ingresos, determinan que deba asignarse a los períodos en que se devenguen, o bien, si esto último no es posible (dado el carácter indefinido de la vida del negocio, este será el caso), al período en que se hayan puesto en evidencia.

Un enfoque de análisis similar puede aplicarse a los “costos preoperativos del inicio de una nueva actividad u explotación”, que no deban ser activados en bienes de uso. El ejemplo paradigmático está dado por los “estudios de factibilidad técnica de un determinado proyecto y/o licitación”, para los que claramente en un corte de cierre de ejercicio, no habría más que una promesa, o si se quiere, una intención por demás alejada de la condición de control de los beneficios.

Una prueba útil para dirimir la condición de activo de una erogación asociada a la órbita de los intangibles, siempre desde una perspectiva de los estados financieros para uso general, es proponer como único activo de la posición patrimonial de un determinado ente, a aquel en que se quiera indagar su idoneidad para categorizar como activo. En el caso en consideración, podría ser:

Activo no corriente		Patrimonio neto	
Bienes intangibles.		Capital	1000
Costos preoperativos			
Estudio factibilidad técnica	<u>1000</u>		
Total activo	<u>1000</u>	Total patrimonio neto	<u>1000</u>

Obsérvese que a la fecha de corte, en la medida en que no se ha dado inicio al proyecto, el tercero que juzgue la composición patrimonial del activo, no hallará otra cosa que una pura intencionalidad. El estudio se efectúa justamente para dirimir la conveniencia, es decir, que a dicha fecha no se sabe si habrá de ser desarrollado, y es justamente dicha incertidumbre, la que informa de la inexistencia de control de los beneficios de dicha evaluación.



5.2 EL TRATAMIENTO DE COSTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO COMO UNA APLICACIÓN ESPECÍFICA DE LOS CRITERIOS GENERALES.

5.2.1 CARACTERIZACIÓN.

La norma 52 de la NIC 38 del IASB (16), a los efectos de establecer el tratamiento de los intangibles generados internamente, adopta el modelo de tratamiento de costos de investigación y desarrollo, cuando señala:

52 Para evaluar si un activo intangible generado internamente cumple los criterios para su reconocimiento, la entidad clasifica la generación del activo en:

- (a) la fase de investigación; y
- (b) la fase de desarrollo.

Aunque los términos “investigación” y “desarrollo” han sido definidos, los términos “fase de investigación” y “fase de desarrollo” tienen, un significado más amplio para los efectos de esta Norma.

La norma 53 de la NIC 38 del IASB (17), sobre el trasfondo de la debida prudencia en materia de medición de activos cuando se trata de estados financieros para uso general, plantea que cuando no se pudiera establecer si se está en una fase de investigación, o bien se ha ingresado a una fase de desarrollo, se conferirá el tratamiento asignable a la fase de investigación.

Esta diferenciación, a la hora de establecer si corresponde el reconocimiento de erogaciones correspondientes a la fase de investigación en carácter de activo, resulta esencial, por cuanto en línea con las condiciones de identificabilidad y control, la norma 54 (18), establece:

Fase de investigación.

54 No se reconocerán activos intangibles surgidos de la investigación (o de la fase de investigación en proyectos internos). Los desembolsos por investigación (o en la fase de investigación, en el caso de proyectos internos), se reconocerán como gastos del período en el que se incurran.

En relación con el tratamiento para la fase de desarrollo los requisitos para proceder al reconocimiento de las erogaciones en carácter de activo, pueden quedar referidos por una aplicación de la condición de identificabilidad exigible a los intangibles en general. Al respecto, la norma 57 de la norma considerada establece (19):



Fase de desarrollo.

57 Un activo intangible surgido del desarrollo (o de la fase de desarrollo en un proyecto interno), se reconocerá como tal si, y sólo si, la entidad puede demostrar lo siguiente:

- (a) técnicamente, es posible completar la producción del activo intangible de forma que pueda estar disponible para su utilización o su venta.
- (b) su intención de completar el activo intangible para usarlo o venderlo.
- (c) su capacidad para utilizar o vender el activo intangible.
- (d) la forma en que el activo intangible va a generar probables beneficios económicos en el futuro. Entre otras cosas, la entidad puede demostrar la existencia de un mercado para la producción que genere el activo intangible o para el activo en sí, o bien, en el caso que vaya a ser utilizado internamente, la utilidad del mismo para la entidad.
- (e) la disponibilidad de los apropiados recursos técnicos, financieros o de otro tipo, para completar el desarrollo y para utilizar o vender el activo intangible.
- (f) su capacidad para valorizar, de forma fiable, el desembolso atribuible al activo intangible durante su desarrollo.

Una innovación planteada por la revisión operada a la NIC 38 (10), respecto de su versión anterior que databa del año 1998 (20), queda referida por la adopción de los términos de fases de investigación y desarrollo, y de la generalización del tratamiento de costos de investigación y desarrollo a distintas actividades u operaciones efectuadas internamente, que pueden así también comprender no sólo la intención de venta, sino su utilización. Es decir, que la identificabilidad, se considera como potencialidad del activo para ser separado del resto de los bienes del ente y vendido, aún cuando no hubiere dicha intención. De esta forma, también han quedado comprendidos en el concepto, una amplia variedad de desarrollos, que la norma 59 (21), enumera a título enunciativo, como ser:

59 Son ejemplos de actividades de desarrollo:

- (a) el diseño, construcción y prueba, anterior a la producción o utilización, de modelos y prototipos;
- (b) el diseño de herramientas, troqueles, moldes y plantillas que impliquen tecnología nueva;
- (c) el diseño, construcción y operación de una planta piloto que no tenga una escala económicamente rentable para la producción comercial; y
- (d) el diseño, construcción y prueba de una alternativa elegida para materiales, dispositivos, productos, procesos, sistemas o servicios que sean nuevos o se hayan mejorado.



El esquema se completa con una prescripción, que si bien a primera instancia pareciera arbitraria si se la enfoca a partir del concepto de sacrificio económico necesario para la obtención de un bien, queda por completo fundada en el tratamiento de los cambios en las estimaciones contables, establecido por la NIC 8 del IASB (22). En efecto, la norma 71 de la NIC 38 (23), establece:

71 Los desembolsos en un activo intangible reconocidos inicialmente como gastos no se reconocerán posteriormente como parte del costo de ese activo intangible.

Al respecto, una objeción común a lo prescrito por la norma 71, se relaciona con la evidencia ex post, de que habida cuenta de la evidencia de un activo intangible capaz de generar beneficios económicos futuros, por qué no incorporar lo gastado en años anteriores en investigación, puesto que resulta evidente su contribución a la obtención de dicho intangible. En rigor de verdad, cuando fueron cargados a resultados dichos gastos, no se sabía a ciencia cierta si se arribaría a un desarrollo. El hecho de que en ejercicios siguientes, se obtuviera un intangible, constituye una modificación a una estimación contable, para cuyo tratamiento las normas 36 y 37 de la NIC 8 (24), suscriben:

36. El efecto de un cambio en una estimación contable, diferente de aquellos cambios a los que se aplique el párrafo 37, se reconocerá de forma prospectiva, incluyéndolo en el resultado del:

- (a) Período en que tiene lugar el cambio, si éste afecta a un solo período; o
- (b) Períodos en que tiene lugar el cambio y los futuros, si afectase a varios períodos.

37. En la medida que un cambio en una estimación contable de lugar a cambios en activos y pasivos, o se refiera a una partida de patrimonio neto, deberá ser reconocido ajustando el valor en libros de la correspondiente partida de activo, pasivo o patrimonio neto en el período en que tiene lugar el cambio.

Otra forma de fundamentar el tratamiento, puede quedar referida por el carácter de estados financieros de interés general asociado al concepto de empresa en marcha. Obsérvese, que si el intangible finalmente desarrollado genera ingresos suficientes a la compañía, aún cuando tuviere desde la óptica de quienes propicien una activación retroactiva de los costos de investigación un valor inferior, no se estaría perjudicando el interés de los principales usuarios. Por el contrario, si el intangible no ha involucrado una modificación sustantiva en los ingresos del ente, cuál es el beneficio de una activación retroactiva en un activo para el que su capacidad de generación de ingresos está puesta en sospecha.



5.2.2 EJEMPLO DE APLICACIÓN.

I. Planteo.

1. Actividad de la empresa: Laboratorio
2. Año X2: se inicia la investigación de una fórmula para una vacuna efectuando erogaciones por \$ 1000.
3. Año X3, se inicia la etapa de desarrollo de producto con inversiones de \$ 1800, y se efectúa una prueba de los efectos del fármaco en animales con resultados negativos.
4. Año X4 se continúa con el desarrollo de producto con inversiones de \$ 2200, y las pruebas efectuadas en animales así como en personas, determinan que el desarrollo puede ser completado.

II. Solución.

a. Tratamiento año X2.

- Los \$ 1000 se imputan a gastos del período.
- El tratamiento se fundamenta en el no cumplimiento de las condiciones de identificabilidad y control sobre los beneficios del activo.

b. Tratamiento año X3.

- Los \$ 1800 se imputan a gastos del período.
- El tratamiento se fundamenta en que el desarrollo no ha arribado a una etapa conclusiva, que permita establecer que se está próximo a la obtención de una patente, es decir, no hay identificabilidad, ni control sobre los beneficios del activo.

c. Tratamiento año X4.

- Los \$ 2200 pueden activarse en el rubro intangibles como costos de desarrollo.
- El tratamiento se fundamenta en que el desarrollo ha arribado a una etapa conclusiva, es decir, existen pruebas de que se arribará a una patente, que cumplimentará la condición de identificabilidad. Incluso en dicho estado, el desarrollo también es susceptible de ser transferido a terceros.



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

- No hay activación retroactiva de los conceptos anteriores cargados a gastos (los \$ 1000 y los \$ 1800), por cuanto la evidencia de posibilidad de finalizar el desarrollo es nueva: modificación de una estimación contable.

5.3 ASPECTOS CONTROVERTIDOS Y SITUACIONES ESPECIALES.

En el presente punto analiza las situaciones controversiales y/o especiales siguientes:

Tratamiento del valor llave negativo.

Relaciones no contractuales con la clientela adquiridas en una combinación de negocios.

Las nuevas propuestas del “Capital intelectual”.

5.3.1 TRATAMIENTO DEL VALOR LLAVE NEGATIVO.

5.3.1.1 INTRODUCCIÓN.

El tratamiento del menor valor del costo de adquisición, respecto de la participación adquirida sobre el valor de los activos netos, en el ejercicio objeto de una combinación de negocios, así como en los subsiguientes, ha sido desde siempre un tema controversial.

Las posiciones doctrinarias, toda vez que se discuten temas de medición contable, no pueden más que bascular entre dos extremos posibles: la cautela, que aguarda a la conclusión de los riesgos inherentes de una operación, antes del reconocimiento de una ganancia; o bien, el arrojo, que reconoce de inmediato una ganancia, y luego, contempla riesgos inherentes por el camino de la comparación con el valor recuperable, o más prosaica y tradicionalmente, a partir de la constitución de provisiones (claro que esto último, a veces, y sobre todo, cuando ya es tarde). Entre ambos extremos, por cierto, se plantean zonas intermedias

La NIIF 3 del IASB: “Combinaciones de negocios” (10), con vigencia para los acuerdos que se celebren a partir del 31 de marzo del año 2004, resolvió aplicar cirugía mayor, eliminando el concepto de valor llave negativo.

La RT 26 de la FACPCE (25), por su parte, para las empresas que hagan oferta pública de sus títulos valores, así como para aquellas otras que opten por hacerlo, ha adoptado las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), con vigencia para los ejercicios que se inicien el 1 de enero del 2011.



El presente apartado, propone un recorrido conceptual, por la evolución operada en el concepto de valor llave negativo, tomando por referencia, el cuerpo Normativo Nacional, las Normas Internacionales de Información Financiera (*) y las US. GAAP, acentuando en los fundamentos que sirvieron de referencia a los tratamientos oportunamente propuestos.

El desarrollo comprenderá los puntos siguientes:

- Los conceptos de “negociación entre partes informadas y dispuestas” y de “costo” como sacrificio económico necesario.
- La perspectiva del inversor mayoritario y la teoría de la sospecha.
- Primer giro: pérdidas operativas proyectadas.
- Segundo giro: Eliminación tácita del concepto de partes informadas y dispuestas.
- Ejemplo de aplicación: comparación de alternativas.

5.3.1.2 LOS CONCEPTOS DE “NEGOCIACIÓN ENTRE PARTES INFORMADAS Y DISPUESTAS Y DE “COSTO” COMO SACRIFICIO ECONÓMICO NECESARIO.

En el apartado 4.5 se hizo mención a que el enfoque más tradicional en materia de reconocimiento inicial de una adquisición de participaciones societarias, está basado en conceptualizar a las partes intervinientes en la negociación como informadas y dispuestas.

Esta definición de las partes, asume que tanto el adquirente, como el anterior accionista que se desprende de una participación societaria, han tomado los correspondientes recaudos: estudio del sector de actividad, delimitación de riesgos, proyección de flujos, siendo fundacional a la hora de establecer el registro.

Si bien desde la perspectiva de la negociación de un precio para las acciones a transferir, ambas partes deben considerarse a priori igualadas en cuanto a información y disposición, no está de más recordar, que la perspectiva en materia de medición de la operación, es a todas luces diferente:

CARÁCTER	POSICIÓN
ADQUIRENTE	EMPRESA EN MARCHA
VENDEDOR	EMPRESA EN LIQUIDACIÓN.

El registro inicial de una combinación de negocios, requiere definir tres dimensiones y un resto, a saber:



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

Determinación del costo total de adquisición.

Diferencias con el valor patrimonial proporcional a la fecha de adquisición.

Diferencias justificables en mediciones específicas de bienes.

Diferencias restantes.

a. Determinación del costo total de adquisición.

El costo total de adquisición de una participación societaria, no escapa a las definiciones más genéricas relativas a todo tipo de activos, que quedan comprendidas en el concepto de: sacrificio económico necesario para la obtención del bien.

En definitiva, y en atención a los supuestos básicos arriba establecidos (partes intervinientes enteradas y dispuestas), en un principio, la totalidad del costo de adquisición determinado, podrá ser incorporada al activo; y justamente, el tratamiento contable de las incorporaciones de participaciones societarias, se encamina a discriminar los tipos de activos en juego en el proceso de negociación.

La proliferación de transacciones internacionales, en el llamado «proceso de globalización», y la variedad que asumen las contraprestaciones ofrecidas, mediadas por instrumentos financieros inscriptos en mercados sujetos a contingencias diversas, sumado al hecho concreto, de la introducción de cláusulas en las negociaciones, que atemperen el riesgo involucrado en los valores, como así también, el riesgo que plantean los flujos proyectados alternativos de la empresa adquirida (análisis de sensibilidad), determinan que el costo de la adquisición, en términos generales, no constituya un dato inmediato y concreto, sino más bien, un concepto a determinar.

De todas formas, a los efectos del desarrollo del tema que nos ocupa, interesa no tanto la determinación de dicho costo, como la forma en que se integran los restantes conceptos, en que habrá de ser discriminado.

b. Diferencias con el valor patrimonial proporcional a la fecha de adquisición.

En los apartados anteriores, se dejó establecido que el tratamiento contable de las incorporaciones de participaciones societarias, se enmarca en un proceso de negociación, en el que las partes intervinientes, por definición, se consideran enteradas y dispuestas.

Los estados contables, por más objeciones que le puedan ser interpuestos, constituyen un documento público, que acredita patrimonio y evolución histórica de los negocios.

Así como a una persona, se le solicitan sus antecedentes curriculares, a la persona jurídica se le requerirá su documentación contable. No existe otra referencia, razón por la



cual, cualquier diferencia en juego, respecto del precio finalmente acordado, deberá necesariamente tomar como eje para su justificación, a la información contable.

En definitiva, como en cualquier proceso de negociación, el comprador procurará impugnar muchas de las mediciones y volúmenes de negocios, a los efectos de indicar la presencia de sobre valoraciones, con miras a acceder a un precio menor. Por el contrario, el vendedor argüirá subvaloraciones, así como aspectos ciertos, verificables, pero respecto de los cuales, las normas contables no admiten reconocimiento, con el afán de procurarse un precio mayor por la participación negociada.

Así, una vez determinado el costo total de adquisición (sacrificio económico), el primer paso metodológico a los efectos de discriminar los distintos componentes del proceso de negociación, necesariamente pasará por su comparación con el valor patrimonial proporcional a la fecha de adquisición, sobre la base del patrimonio asentado en libros del emisor

	▪ Costo total de adquisición
<u>Menos:</u>	
	▪ Valor patrimonial proporcional a la fecha de adquisición “validado”

	Diferencia a justificar

Un aspecto a subrayar, queda referido por la calificación del valor patrimonial proporcional como “validado”. El adquirente, va de suyo, que antes de proceder a la determinación del valor patrimonial proporcional a la fecha de adquisición de la participación, habrá de efectuar una concienzuda revisión, a efectos de constatar la inexistencia de errores significativos, así como la adecuación de los criterios de medición empleados, auditando lo ya auditado con sus profesionales de confianza.

c. Diferencias justificables en mediciones específicas de bienes.

En el punto anterior se subrayó que la integración de los conceptos de costo como sacrificio económico necesario para la adquisición del bien, en forma asociada con la presunción de que las partes intervinientes en el proceso de negociación se califican como interesadas y dispuestas, importan que el costo total de adquisición acordado revista el carácter de activo.

Un primer problema viene a plantearse: si los estados contables constituyen un documento fehaciente del patrimonio de la empresa a una determinada fecha, y se ha verificado, además, que no se hubieran producido errores contables o necesidad de



adecuar los criterios de medición: ¿por qué habría de acordarse un precio mayor por la adquisición de la participación?

Un primer nivel de respuesta, se refiere a que no necesariamente la contabilidad es errónea por diferir del valor corriente de los activos (valor a la fecha en que está operando la negociación), respecto del valor registrado en libros.

En el marco de las normas internacionales de contabilidad, en que los inventarios se miden por sus costos históricos, estos pueden diferir de los costos de reposición y/o reproducción a la fecha de negociación; no así en el marco normativo argentino, cuando se utilice el tratamiento preferible, en que el criterio de medición es el del costo de reposición.

De todas formas, los agrupamientos en los que paradigmáticamente habrán de producirse dichas diferencias, están representados por los bienes de uso e inversiones en bienes inmuebles, así como en los bienes intangibles: es decir, en los activos destinados al uso.

Las normas de medición, tanto a nivel nacional como internacional, establecen un distingo entre los bienes destinados al cambio y al uso. En relación con éstos últimos, su criterio de medición es el de costo histórico neto de amortizaciones, no admitiéndose revaluaciones contables en el marco normativo argentino (26), siendo en cambio admitidas a título alternativo, en el marco normativo del IASB (27).

Al respecto, obsérvese, que de forma absolutamente legítima, quien transfiere su participación en una empresa, puede oponerle al virtual comprador, que en el activo existe determinado inmueble cuyo valor corriente es muy superior a su valor contable, y que dicho mayor valor no está registrado en libros, por expresa disposición de las normas contables de medición.

Es en este punto, en el que adviene la distinta posición del adquirente y vendedor de la participación. La parte que transfiere su participación, es lógico que pretenda, colocada en posición de realización (salida del negocio), hacerse con el valor corriente del bien, que para sus fines, ha advenido en un bien con valor de cambio y no de uso.

El adquirente, por su parte, acorde a la defensa de sus intereses, se presume que efectuará las averiguaciones del caso (solicitará las tasaciones que crea necesarias), a los efectos de establecer que el valor corriente que el vendedor aduce para justificar un precio mayor por la participación es razonable.

Si tal fuera el caso, una parte de la diferencia de precio acordado por la participación, respecto del valor patrimonial proporcional, hallaría una justificación de tipo específico, identificable en el mayor valor corriente de un bien, respecto del valor registrado en libros de la empresa emisora.

d. Diferencias restantes.

En los puntos anteriores se destacó que la adquisición de participaciones societarias, surge de un proceso de negociación entre las partes, que la definición del “valor razonable”, califica de “informadas y dispuestas”.

En tal sentido, uno de los aspectos del proceso de negociación, comprendió la discusión acerca de los valores razonables (corrientes) de los activos y pasivos, respecto de los valores consignados en libros.



Una vez conformados dichos valores entre las partes, quedaba justificada e identificada con referencia a dichos activos, una parte del de la diferencia entre el precio convenido y el valor patrimonial proporcional a la fecha de adquisición de la participación.

Si bien pareciera allí operar una medida objetivable, y claramente identificable en relación con un bien, no puede olvidarse que la definición de activo, en sí misma, supone incertidumbre respecto de posibilidades futuras: «capacidad de generación de ingresos futuros».

Otro aspecto a destacar, y que habrá de servir para la discusión de los distintos tratamientos propuestos para el valor llave, se refiere a que cuanto más alejado esté el bien de la liquidez, mayor riesgo lleva implícito, por cuanto mayor y más dificultosa resulta la consideración de su posibilidad de generación de ingresos: no en vano, los rubros que han planteado mayores controversias para su medición, han sido los bienes de uso y activos intangibles..

Comoquiera que sea, ya conformados entre las partes los valores justos de los activos identificables, queda en juego un activo no tangible, que seguramente habrá de ingresar a la discusión, y que habrá de enfatizar el buen nombre en el mercado (marca), la cartera de clientes desarrollada, las perspectivas del negocio, etc. Sabido es, que la normativa contable en materia de medición, no admite el reconocimiento de valores llaves autogenerados, por lo cual, la empresa emisora, no puede incluir entre sus activos, el desarrollo que su experiencia en el mercado le ha conferido.

Ahora bien, que la empresa emisora no los incluya entre sus activos registrados, no significa para quien transfiere su participación en el negocio (posicionado como empresa en liquidación), que no vaya a oponerlos, en la negociación con el potencial comprador de la participación.

En tal sentido, y puesto que se trabaja bajo el supuesto de una negociación entre partes “informadas y dispuestas”, es que la diferencia entre el costo total de adquisición (sacrificio económico necesario), y la justificación explicitada por la participación sobre los activos y pasivos a sus valores corrientes, se reconoce como un valor llave, que puede determinar los siguientes sentidos:

Llave positiva

Llave negativa

d.1 Llave positiva.

El punto 1.3.1.1. de la segunda parte de la Resolución Técnica N ° 21 de la F.A.CP.C.E (28)., relativo al tratamiento de las compras de participaciones permanentes en sociedades en las que se ejerza el control, control conjunto o influencia significativa, en el apartado d), señala:

...

d) Si el costo de la adquisición supera al importe de los activos netos identificables determinado en el paso c), el exceso se considerará como un valor llave positivo a ser tratado de acuerdo con las normas contenidas en la sección 3 (“Llave de negocio”) de la segunda parte de la Resolución Técnica N°



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

18 (Normas contables profesionales: desarrollo de algunas cuestiones de aplicación particular.

El hecho de la calificación de las partes como informadas, así como la acreditación de inexistencia de forzamientos en el proceso de negociación, fundamenta la imputación del mayor valor abonado, a una cuenta del activo. Se recuerda, que la esencia de un activo, está dada por su «capacidad de generación de ingresos futuros». El comprador, si tal no fuera el caso, habría debido registrar:

Inversiones soc. art. 33	1200
Pérdida por inadecuada negociación	200
Caja/deudas/etc.	1400

Salvo situaciones por completo excepcionales, nadie habrá de reconocer, que pago de más, porque sí, por apurado. De allí, que en líneas generales, el mayor valor abonado, que forma parte del sacrificio económico necesario para la incorporación del bien, se impute a un activo intangible, en la creencia, que ese “más”, responde a determinadas características, no reconocidas en libros (recordar que las normas contables no permiten el autoengendramiento de valores llave), de los que se espera capacidad de generación de ingresos.

d.2 Llave negativa.

En los casos en que el proceso de negociación hubiere determinado que el costo total de adquisición resulte inferior a la participación sobre los activos netos identificables de la empresa emisora, el debido respeto por la contraparte, también informada de lo que está transfiriendo, a la par que no forzada a un desprendimiento perjudicial para sus intereses, habrán de determinar el registro inicial de un valor llave negativo.

A modo de ejemplo, supóngase que se adquiere el 70 % del paquete accionario de una empresa cuyo patrimonio neto según libros contables a la fecha de adquisición de la participación es de \$ 1000, por un total de \$ 550, habiendo coincidencia entre el valor en libros y los valores corrientes, a saber:

Costo total de adquisición	550
Valor patrimonial proporcional validado	<u>700</u>
Diferencia total a justificar	(150)
Atribuible a mayor valor de la inversión	-
Llave negativa	<u>(150)</u>



Al respecto, cabe subrayar, que en función de considerarse a las partes como interesadas y dispuestas, le queda vedado y sería bastante vanidoso para el inversor, efectuar a priori el registro siguiente:

Inversiones soc. art. 33	700
Caja/bancos/etc	550
Ganancia por hábil negociación	150

En definitiva, a los efectos de no reflejar un resultado por negociación de carácter apriorístico (hasta que no se haga cargo y opere en el mercado, no sabrá en definitiva si se ha efectuado un buen negocio), el crédito del asiento se imputa como un valor llave negativo, cuya determinación, así como su descarga posterior, nos ocupa, a saber:

Inversiones soc. art. 33	700
Caja/bancos/etc	550
Llave negativa	150

El reconocimiento de un valor llave negativo, importa dos ejes problemáticos, a saber:

- ¿Cuál es el tratamiento en ejercicios futuros?
- ¿Dónde exponerla en el estado contable consolidado y en el estado separado del inversor?

El extremo prudencial, halla localización en la RT 5 de la FACPCE (29), en la que respecto del valor llave negativo, no se efectuaba mención alguna respecto de su tratamiento en los ejercicios inmediatos subsiguientes.

En tal sentido, una forma prudencial, de concebir su tratamiento, es mantenerla regularizando el rubro inversiones, sugiriendo así que el valor neto, responde al concepto de costo como sacrificio económico. Si se adquirió un bien con potencialidad de beneficios económicos futuros, quedará suficientemente acreditado por la generación de dichos flujos, que harían innecesario el artificio técnico de la desafectación del valor llave con contrapartida en ganancias.

De todas formas, puesto que en el procedimiento de consolidación, la inversión en sociedades art. 33 se elimina para dar lugar a la inclusión de los activos netos de la emisora por el 100 %, queda por resolver el problema del lugar más idóneo para su exposición: ¿Intangible con valor negativo?, ¿regularizando algún otro rubro?



5.3.1.3. LA PERSPECTIVA DEL INVERSOR MAYORITARIO Y LA TEORÍA DE LA SOSPECHA.

En el punto anterior, se dejó establecido, que el reconocimiento del valor llave negativo, propone los niveles de problema siguientes:

- ¿Cuál es su tratamiento en ejercicios futuros?
- ¿Dónde exponer el valor llave negativo en el estado contable consolidado y en el estado separado del inversor?

Los cuerpos normativos a considerar, en lo que respecta a la consolidación de estados contables, contemplan la perspectiva del inversor mayoritario, es decir, que el patrimonio neto consolidado, se corresponde con el patrimonio neto del estado contable separado del inversor mayoritario, por aplicación del método del valor patrimonial proporcional.

En el mismo sentido, se considera que la negociación por la compra de la participación que confiere control, operó entre el nuevo inversor y los accionistas que transfirieron su participación: es decir, que los accionistas minoritarios, al no haber sido parte de la negociación, no participan, en principio, ni de los mayores valores determinados en activos netos con motivo de la combinación (en el tratamiento punto de referencia, no así en el alternativo), ni de los valores llave determinados, que competen exclusivamente al inversor adquirente.

Por otra parte, en relación con el tratamiento del valor llave negativo en los ejercicios posteriores a aquel en que tuvo lugar la combinación de negocios, aportan una solución intermedia, proponiendo su desafectación, con lo que habremos de nombrar como “teoría de la sospecha”.

Las diferencias, dentro de un lineamiento conceptual de contornos similares, habrán de quedar referidas a los agrupamientos puestos en sospecha, así como al tratamiento de la proporción del menor valor abonado, que ha quedado liberado de toda sospecha.

Se consideran los siguientes:

NIC 22 del IASB: Combinaciones de negocios y RT 21 de la FACPCE.

APB 16 del FASB .

a. NIC 22 DEL IASB: COMBINACIONES DE NEGOCIOS Y RT 21 DE LA FACPCE(30).

El apartado e), del punto 1.3.1,1 de la segunda parte de la R.T.N ° 21 de la F.A.C.P.C.E (28), relativo al tratamiento de compras de participaciones permanentes en sociedades en las que se ejerza el control, control conjunto o influencia significativa, en línea con la NIC 22: Combinaciones de negocios (actualmente derogada y sustituida por la NIIF 3), respecto de la determinación del valor llave negativo, señala:



1.3.1.1 En el momento de la adquisición.

- ...
- e. Si el costo de la adquisición es inferior al importe de los activos netos identificables determinado en el paso c), el defecto se tratará como un valor llave negativo del siguiente modo:

...

2. la parte no relacionada con expectativas de gastos o pérdidas futuros esperados de la empresa emisora, que puedan ser determinados de manera confiable a la fecha de la adquisición, tendrá el siguiente tratamiento:

(i) el monto que no exceda a la participación de la empresa inversora sobre los valores corrientes de los activos no monetarios identificables de la empresa emisora, se reconocerá en resultados de forma sistemática, a lo largo de un período igual al promedio ponderado de la vida útil remanente de los activos identificables de la empresa emisora que estén sujetos a depreciación;

(ii) el monto que exceda a los valores corrientes de los activos no monetarios identificables de la empresa emisora, se reconocerá en resultados al momento de la compra.

... »

En los apartados anteriores, se indicó, que la adquisición de un negocio, deber ser contextualizada en el marco de un proceso de negociación, que en cumplimiento del concepto de “valor justo”, define a las partes como “enteradas” y “dispuestas”, con todo el peso subjetivo que suponen ambas calificaciones.

Así, un primer nivel de discusión, habrá de comprender a la identificación de los activos y pasivos de la empresa adquirida, y al valor que habrá de serles conferido. En tal sentido, la definición de activo, refiere en forma permanente, a la capacidad de generación de ingresos futuros.

Un axioma básico en finanzas, indica que a mayor riesgo, se requerirá una mayor tasa de rentabilidad. Por otro lado, los activos se ordenan en función del grado de liquidez decreciente, y como una formulación ex-ante (a priori), puede indicarse, que a medida que nos alejamos de la liquidez, los riesgos e incertidumbres serán incrementales.

En tal sentido, los participantes en la negociación, respecto del dinero en caja y bancos, seguramente no tendrán mayores inconvenientes, en identificar al activo, y darle valor. Con los créditos, habrán de ponerse de acuerdo en la cobrabilidad de la cartera actual, y las posibilidades de moras. En los bienes de cambio, el esquema conlleva alguna dificultad adicional, debiendo establecerse, qué productos habrán de considerarse como vendibles, y en dicho caso, a que precio. Aquí no debe olvidarse, que hasta la fecha, la estrategia de precios, y el esquema de comercialización, fueron manejados por



el accionista o grupo de accionistas que transfieren su participación: la comparación con el valor recuperable tan mentada por las normas, aquí se verá conducida por el inversor a un nivel de extremo rigor, y posiblemente, para los productos con muy bajas rotaciones, sugerirá la inexistencia de valor económico; en cambio, la parte vendedora, quizá reconozca un error en la definición del precio actual, pero sugerirá que a otro precio, y ayudando con un mayor plazo, etc., etc. Esta suerte de dramatización descriptiva, viene a indicar, que no se trata de una objetividad ideal e indiscutible en la que se precise: “El valor de los bienes de cambio es de \$ 100”. Por el contrario, cuanto más alejado del nivel de liquidez inmediato, y más discutible entre las partes resulte la asunción de una valuación negociada, más borrosa habrá de ser la frontera entre el valor asignado del activo identificable y el valor llave, propiciando para el caso de los bienes de cambio, por ejemplo, la pregunta siguiente: ¿no habrá entre los productos que identifique y valué, alguno que en realidad, no represente valor económico ninguno, o que debería haber consignado por un valor menor, en orden a su dificultad de comercialización? Si se desciende un escalón en el nivel de inmovilización, la discusión se centrará en la valuación de los bienes de uso, y en especial, respecto de las maquinarias y planta. Obsérvese que la incertidumbre, y el rango de oscilación entre el valor pretendido por el vendedor, respecto del opuesto por el inversor, puede variar de forma muy significativa, aún bajo la bendición de un ejercito de economistas e ingenieros industriales, estableciendo así, una frontera poco delimitable entre el valor del activo y el valor llave, que hace más propio hablar de continuidad, al modo de la topología o geometría de la lámina de goma (Banda de Moebius). En tal sentido, si una duda quedaba interpuesta en la identificación y valuación negociada de los bienes de cambio, ella se verá potenciada, para el caso de los bienes de uso, en atención a un ciclo de vida más prolongado, que extiende el horizonte de incertidumbre.

En definitiva, lo que se ha conceptualizado como “teoría de la sospecha”, habida cuenta que ambas partes intervinientes se califican como enteradas y dispuestas, siendo que se ha abonado un menor valor respecto de los valores razonables de los activos netos de la emisora, recela de la medición de los activos no monetarios, entre los que el valor llave negativo determinado es absorbido en forma ponderada.

La traducción del procedimiento en términos cotidianos sería: hemos abonado un valor inferior a la proporción sobre el valor razonable de los activos netos de la emisora. Puesto que la otra parte, también está debidamente informada, quizá en mayor medida, pues tenía a su cargo la conducción del negocio, y las mediciones no son exactas, seguramente algunos de los activos tienen un menor valor que el establecido. Siendo que respecto de los activos monetarios las mediciones pueden establecerse con un nivel mayor de precisión, habremos de poner bajo sospecha a las mediciones de los activos monetarios, a las que asignaremos en forma ponderada el menor valor abonado, disminuyendo así los valores originalmente asignados.

En la medida que la llave negativa supere a los activos no monetarios de la empresa adquirida, habrá una porción no absorbida, que puesto que la medición de los activos monetarios se halla libre de sospecha, no plantea inconveniente alguno para su reconocimiento como una ganancia atribuible a la negociación.



b. APB 16 DEL FASB (Opiniones de la junta de principios contables).

La normativa anterior de los P.C.G.A. de EE.UU. (APB 16: Opiniones de la junta de principios contables) (19), también plantea un esquema similar de puesta en sospecha.

Las principales diferencias con la anterior NIC 22 del IASB, y con la RT 21 de la FACPCE, quedan referida por dos aspectos:

- a. La sospecha recae sobre los activos no corrientes (excluyendo las inversiones en valores negociables a largo plazo), con lo que quedan validados los bienes de cambio corrientes.
- b. La proporción de la llave negativa no absorbida por los activos no corrientes, extremando la cautela, no se imputa a una ganancia atribuible a la negociación, consignándose como un crédito diferido (ganancia a realizar), que se descargará a lo largo del ciclo de vida del negocio, sin sobrepasar los cuarenta años.

5.3.1.4 PRIMER GIRO: PÉRDIDAS OPERATIVAS PROYECTADAS.

En la introducción del presente trabajo, se indicó que las discusiones en relación a criterios de medición y reconocimiento de resultados, basculan entre extremos de prudencia, que reconocen resultados sólo cuando han desaparecido o minimizado los riesgos inherentes a una operación, o bien, de audacia o fe, para nombrarlo de alguna forma, que anticipan el reconocimiento de resultados, aún cuando quedaren pendientes la tramitación de riesgos involucrados.

En el extremo prudencial, se ubica el mecanismo que mantiene el valor llave negativo por un tiempo indefinido, asociado al concepto de costo como sacrificio económico necesario, y que entiende que el único hecho sustancial que amerita un reconocimiento de resultados, está dado por la generación de resultados en la empresa adquirida.

En una zona intermedia, se sitúan los mecanismos de desafectación del valor llave negativo vinculados a lo que hemos denominado “teoría de la sospecha”. Los rubros en que recayó la sospecha respecto de su medición, se vieron disminuidos por la absorción proporcional y ponderada del valor llave negativo, que irá siendo desafectado en la medida de la conclusión del ciclo económico de los rubros objetados. Se trata así de una desafectación que va acompañando el ciclo de vida del negocio.

La NIC 22 del IASB (9), así como la RT 21 de la FACPCE, que tuvo por referencia dicho cuerpo normativo, plantean una situación especial de tratamiento del valor llave negativo, que puede ser conceptualizado como un primer giro hacia un temperamento audaz en el reconocimiento de resultados, cuando quedan por tramitar los principales riesgos de la operación.

El apartado e), del punto 1.3.1, de la segunda parte de la R.T.N ° 21 de la F.A.C.P.C.E, relativo al tratamiento de compras de participaciones permanentes en sociedades en las que se ejerza el control, control conjunto o influencia significativa, en



línea con la NIC 22: Combinaciones de negocios (actualmente derogada y sustituida por la NIIF 3), respecto de la determinación del valor llave negativo, señala:

1.3.1.1 En el momento de la adquisición.

...

f. Si el costo de la adquisición es inferior al importe de los activos netos identificables determinado en el paso c), el defecto se tratará como un valor llave negativo del siguiente modo:

1. la parte relacionada con expectativas de gastos o pérdidas futuros esperados de la empresa emisora que no haya correspondido considerar como pasivos a la fecha de la adquisición y que pueda ser determinada de manera confiable a dicho momento, se reconocerá en los resultados de los mismos períodos en que se produzcan e imputen tales gastos o pérdidas. De no concretarse esos gastos o pérdidas en los períodos esperados, se aplicará el paso siguiente;

Obsérvese que se trata de una situación muchas veces presente en la práctica de compra-venta de empresas, en la que se adquiere una entidad con pérdidas recurrentes, a la expectativa de revertirlas en un número determinado de años, sea para mantener la participación, sea para volver a negociarla. Comoquiera que sea, en el proceso de negociación, una materia de importancia, será la discusión acerca de la proyección de los quebrantos futuros, y el número de ejercicios en que se estima habrá de revertirse. El enfoque viene así a destacar un matiz conceptual, por cuanto la hipótesis del adquirente al proponer la operación, supone que los activos no monetarios tienen valor, y aquello que no estaría funcionando, sería atinente a la sinergia o al gerenciamiento, que se “apuesta” a poder corregir.

En tal sentido, cuando se plantee la situación especial de proyección de pérdidas en la empresa adquirida, interpuestas en el curso de la negociación, la llave negativa se atribuirá en primer término a esta situación, y habrá de ser descargada en la medida en que dichos quebrantos se materialicen.

En definitiva, la cuenta opera al modo de la utilización de una previsión, por cuanto la desafectación de la llave negativa con crédito a resultados, compensa la participación en el quebranto con contrapartida en inversiones soc. art. 33, no afectándose los resultados netos, en tanto la suposición básica consistió en que se estimó dicho quebranto, que se descontó oportunamente del precio de la adquisición.

En términos prosaicos es como decir: hemos adquirido una empresa que genera pérdidas, pero como nos descontamos del precio lo que suponíamos que habríamos de perder no perdimos nada.

Queda de todas formas mucho sin decir: el mecanismo se sostiene en una dimensión de apuesta. El adquirente ha previsto revertir la situación de pérdidas recurrentes, pero no deja de ser una cuestión de tipo prospectivo, sujeta a todos los riesgos macro y macroeconómicos. Lo cierto, es que por el momento se cuenta con una empresa subsidiaria, que más que aportar flujos al conglomerado económico los absorbe; y así y todo, se ha desafectado el valor llave negativo con crédito a ganancias. Digamos, que



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

cuando menos es aventurado, y desorienta al usuario tipo de la información contable, respecto al estado actual de los negocios.

5.3.1.5. SEGUNDO GIRO: ELIMINACIÓN TÁCITA DEL CONCEPTO DE PARTES ENTERADAS Y DISPUESTAS.

La NIIF 3 del IASB (31), así como el FAS 141 (32) (Aplicable a combinaciones de negocios con fecha de adquisición a partir del 1 de enero del 2009.) del FASB (Junta de Normas de Contabilidad Financiera), han eliminado de su corpus normativo, el concepto de valor llave negativo.

El párrafo 56 de la NIIF 3 del IASCF (33), en el apartado denominado: "Exceso de la participación de la entidad adquirente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida sobre el costo", señala:

Si la participación de la entidad adquirente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables, reconocido de acuerdo con el párrafo 36, excediese el costo de la combinación de negocios, la adquirente:

- a. reconsiderará la identificación y medición de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirente, así como la medición del costo de la combinación; y
- b. reconocerá inmediatamente en el resultado del período, cualquier exceso que continúe existiendo después de hacer la reconsideración anterior.

La norma 57 de la NIIF 3 del IASB, reviste un interés especial, por cuanto esboza los motivos (ya que no fundamentos), para la aplicación del tratamiento arriba considerado, a saber:

Una ganancia reconocida de acuerdo con el párrafo 56 podría comprender uno o más de los siguientes componentes:

- a. Errores en la medición de los valores razonables del costo de la combinación o de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida. Los costos futuros posibles, procedentes de la entidad adquirida, que no hayan sido reflejados correctamente en el valor razonable de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la misma, también podrían ser una potencial causa de estos errores.
- b. El requisito, establecido en una norma contable, de medir los activos netos identificables adquiridos por un importe que no sea su valor razonable, pero que se trate como tal valor razonable para los propósitos de distribución del costo de la combinación. Por ejemplo, las guías del Apéndice B, sobre la determinación de los valores razonables de los activos y pasivos identificables de la entidad adquirida, donde se requiere no descontar el importe asignado a los activos y pasivos fiscales.
- c. Una compra en términos muy ventajosos.



El tratamiento del párrafo 56 y la argumentación del párrafo 57 de la NIIF 3 del IASB, es cuando menos, sino tendenciosa, circular y temeraria. Al respecto, y para situar lo que está en juego, se ordenarán los aspectos conflictivos, a saber:

- *La prudencia elevada a la menos uno: el comprador es enterado y temperante, el vendedor es ignorante y apresurado).*
- *Sospecho que alguna medición es incorrecta o falible, pero por las dudas registro ganancia ¿?*
- *La resolución arbitraria de la incertidumbre: existencia de valores razonables estimados con base en incertidumbres (proyecciones), y certidumbre de existencias de ganancias.*

a. La prudencia elevada a la menos uno: el comprador es enterado y temperante, el vendedor es ignorante y apresurado.

En términos conceptuales, existe una jerarquía de normas, que debe ser atendida a riesgo de entrar en la sinrazón. En las combinaciones de negocios, conviene no perder de vista que se trata de un proceso de negociación, que toma por referencia a un ente y su patrimonio. En esa puja, una norma contextual que siempre ha comandado los dictados de los cuerpos normativos anteriores, señala que:

Las partes intervinientes en una combinación de negocios se consideran enteradas y dispuestas.

El adquirente se presume que ha elaborado un plan de negocios, ha proyectado y actualizado flujos netos de fondos, y ha considerado los riesgos inherentes: adviértase que el hecho de considerarlo a priori enterado y dispuesto, es el único fundamento que habilita a que el valor en exceso sobre la participación en los activos netos de la emisora sea registrado como un valor llave; caso contrario, se debería registrar:

Inversiones soc. art 33
Mayor valor de la inversión
Pérdida por negociación mal conducida

Bancos/ Obligaciones a pagar/etc



El vendedor de una participación societaria, también debiera tener los títulos necesarios como para ser considerado enterado y dispuesto; caso contrario, habría una habilitación contable para acometer el pecado de vanidad, cuyo camino es todo lo corto que procura el azar de la calle, que está bien nutrida de otros tantos con el carnet de vivos (al pasar, si no subyaciera dicha creencia, no habría tantos afectados por el defalco Madoff: la vinculación entre rentabilidad y riesgo, configura el ABC, de las finanzas).

Esta disposición primaria, a tomar en consideración a la otra parte, ha delimitado que el tratamiento clásico para la consideración de un menor valor respecto de la participación sobre los activos netos identificables de la emisora, se impute a un valor llave negativo, que es indicativo de una incertidumbre futura. El registro de una llave negativa, viene a comentar: en función a los cálculos efectuados, presumo que hice un buen negocio, pero no me apresuro, soy conciente de las incertidumbres en las proyecciones, y quien me vendió la participación también estaba la mar de contento.

Sirva de ejemplo, la situación de venta de un auto: concluida la operación, el comprador, satisfecho, camina dos cuadras hacia la derecha a brindar por el brillante negocio con la idea: ¡cómo lo apuré, me encantó!; El vendedor, caminó también dos cuadras, pero a la siniestra, a brindar con un talante parecido: ¡ay la batata que me saqué de encima! El comprador de la participación societaria no está muy lejos de esta situación: el capó del auto que abrió he hizo estudiar por su mecánico, es por completo afín con el estudio de los activos netos de la emisora.

En tal sentido, sólo cuando comience con el ejercicio del control societario, podrá verificar si en rigor de verdad, hizo tan buen negocio, como a priori considera haberlo hecho. Se subraya además una situación de hecho adicional: el vendedor de la participación societaria, está en mejores condiciones que el comprador para saber lo que está vendiendo, por cuanto está dentro del negocio: incluso si el adquirente es una empresa competidora dentro del mismo sector de actividad, el vendedor conoce mejor el entramado interno del negocio que está vendiendo.

Otro aspecto conceptual previo, queda referido por la distinta posición en materia de medición entre comprador y vendedor. El primero, está posicionado como empresa en marcha: reconoce planta y equipo, reconoce también intangibles, pero en ambos casos, las mediciones están eminentemente sujetas a la generación futura de ingresos. El único que estaría habilitado, en rigor, para en sus registros reconocer un resultado, es el vendedor de la participación, posicionado como empresa en liquidación de la participación transferida.

En tal sentido, el vendedor de la participación, que en su momento, por estar en marcha en el negocio, no pudo reconocer intangibles autogenerados, una vez posicionado en liquidación, habrá de oponerlos y tendrá pretensión de cobrarlos: ese es otro de los motivos, por el cual el comprador, registra un valor llave positivo, que también está hecho de conceptos que si bien no calificaban para ser reconocidos como activos (en un contexto de empresa en marcha), bien valen, y de hecho se hacen valer a la hora de salirse.



b. Sospecho que alguna medición es incorrecta o falible pero por las dudas registro ganancia ¿?

Hay una cuestión previa contable, en el marco de estados contables para uso de terceros: el carácter de documento público, y el hecho que las decisiones en materia jurídico/societaria, dependen de varias de sus comunicaciones.

El carácter de documento con valor jurídico, y el principio en materia societaria de continuidad de la empresa, han sugerido desde siempre, un temperamento de “prudencia”, basado en un interés por el mejor funcionamiento de los mercados financieros y de capitales, cuya expresión puede quedar referida por: los activos se controlan por sobre valoración,

Esta premisa de control por sobre valoración, procura evitar la hinchazón de activos, aspecto de vital importancia para los terceros, quienes de allí cobrarán sus acreencias, como para los potenciales inversores, a los efectos de evitar que compren aire.

Los pasivos, en cambio, se controlan por sub.-valoración: es decir, en procura de evitar omisiones; la defensa del tercero de buena fe, se propone evitar que a la hora de en último término repartir patrimonio, en lugar de dividir entre los presentes, aparezcan innúmeros convidados.

La aclaración del párrafo 57 de la NIIF 3 del IASB, en materia de procedimiento contable, contraviene en el más amplio sentido, los intereses y presuposiciones básicas en materia de registro para estados contables de uso de terceros, cuando señala:

Una ganancia reconocida de acuerdo con el párrafo 56 podría comprender uno o más de los siguientes componentes:

- a. Errores en la medición de los valores razonables del costo de la combinación o de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida. Los costos futuros posibles, procedentes de la entidad adquirida, que no hayan sido reflejados correctamente en el valor razonable de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la misma, también podrían ser una potencial causa de estos errores.

En definitiva, en el marco de un cuerpo normativo, a ser utilizado en forma primaria por empresas que cotizan en los principales mercados de capitales, la justificación del apartado arriba citado, en buen romance, está queriendo decir: “Es probable que si la cuenta determina que estoy pagando de menos, puede ser porque no medí bien algún activo, o porque hay incertidumbre, o porque no calculé bien cuanto me sale; pero aún así, habré de reconocer la diferencia en menos como ganancia”. En rigor, los aspectos mencionados en a., avalan la posición contraria: como no sé, albergo algunas dudas respecto de determinados valores que surgen de proyecciones, registro un valor llave negativo (no me apuro a decir que gané: el tiempo dirá).



c. La resolución arbitraria de la incertidumbre: existencia de valores razonables estimados con base en incertidumbres (proyecciones), y certidumbre de existencias de ganancias.

El párrafo 56 de la NIIF 3 del IASB(33), desde una mera cuestión lógica de procedimientos, resulta incomprensible, cuando afirma que toda vez que hubiere en juego un menor valor de costo de adquisición respecto de la participación sobre los activos netos de la emisora, se requiere volver a revisar todas las mediciones. Primera pregunta: ¿si vuelvo a revisar cuando sospecho que estoy pagando de menos por algo que entiendo vale más, no tendría que hacerlo con más razón, cuando estaría pagando más por algo que entiendo que vale menos? Segunda pregunta: ¿El hecho que vuelva a revisar las mediciones, elimina en sí mismo la incertidumbre relativa a hechos futuros, sobre la que están basados los valores de varios de los activos de la emisora?

Aquí es el lugar para destacar la diferencia entre estar “en marcha”, y en “liquidación”: una cosa, es utilizar el valor actual de los flujos futuros netos a generar por los planteles de bienes de uso y activos intangible a ellos asociados, como medida del valor recuperable, tendiente a evitar sobre valuaciones; y otra muy distinta, es utilizar dicha medida como criterio de medición, y basados en la misma, por más revisados que estén, reconocer ganancias.

En efecto, el párrafo 57 de la NIIF 3 del IASB (34), en su apartado b, remite a las guías del apéndice B., donde se aclara en primer término, que forman parte integrante de la norma. El apartado B.16 contiene una guía para establecer el criterio de medición de los distintos activos y pasivos de la emisora en una combinación de negocios. Al respecto, se citarán algunos apartados, en que se evidencia el carácter sujeto a variadas incertidumbres de algunos de los mecanismos de medición, a saber:

B.16. Esta NIF requiere que la entidad adquirente reconozca los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida, que cumplan los criterios relevantes de reconocimiento, por sus valores razonables en la fecha de adquisición. Con el fin de distribuir el costo de una combinación de negocios, la adquirente considerará las siguientes medidas como valores razonables:

...

- f. Para los elementos de propiedades, planta y equipo distintos de terrenos y edificios, la entidad adquirente utilizará valores de mercado, determinados normalmente mediante tasación. Si no hubiera evidencia de valor razonable basada en el mercado, debido a la naturaleza especializada de la partida de propiedades, planta y equipo distintos de terrenos y edificios, y la misma se vende en raras ocasiones excepto como parte de un negocio en marcha, la adquirente podría necesitar la estimación del valor razonable utilizando un método de medición basado en los ingresos o en el costo de reposición amortizado.
- g. Para activos intangibles, la entidad adquirente determinará el valor razonable:
 - i. Por referencia a un mercado activo, tal como se define en la NIC 38;
o



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

- ii. si no existiera un mercado activo, sobre una base que refleje la cantidad que la adquirente hubiera pagado por el activo en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, a partir de la mejor información disponible (véase la NIC 38 para guías más completas sobre la determinación del valor razonable de los activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios).

...

- i. Para los pasivos contingentes de la entidad adquirida, la adquirente utilizará los importes que hubiera cargado un tercero para asumir tales pasivos contingentes. Este importe reflejará todas las expectativas sobre los flujos de efectivo posibles, pero no la cantidad más probable ni el flujo de efectivo máximo o mínimo esperado.

En relación con la medición de activos intangibles el apéndice B.16, en su apartado g), remite a la guía contenida en la NIC 38, relativa a la medición de activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios (que forzosamente como el perro que se muerde la cola, terminará derivando hacia una estimación). Al respecto, la norma 35 que inaugura el capítulo de la NIC 38 denominado: “Determinación del valor razonable de un activo intangible adquirido en una combinación de negocios, señala (35):

El valor razonable de los activos intangibles adquiridos en combinaciones de negocios, normalmente puede medirse con suficiente fiabilidad, para ser reconocidos de forma independiente de la plusvalía. Cuando, a consecuencia de las estimaciones empleadas para medir el valor razonable de un activo intangible, exista un rango de posibles valores con diferentes probabilidades, esa incertidumbre, se tendrá en cuenta en la determinación del valor razonable del activo, en vez de ser indicativo de la incapacidad para determinar el valor razonable de forma fiable. Si un activo intangible adquirido en una combinación de negocios tiene una vida útil finita, existe una presunción refutable de que su valor razonable puede medirse con fiabilidad.

Por su parte, el apartado B.17 del apéndice de la NIIF 3 del IASB (36), complementa al B.16 arriba citado, cuando señala:

B.17 Algunas de las guías anteriores requieren estimar valores razonables utilizando técnicas de actualización del valor. Aunque la guía para un elemento en particular no hagan referencia al uso de técnicas del valor presente, dichas técnicas podrán utilizarse en la estimación del valor razonable de la partida en cuestión.

En definitiva, y por una cuestión intrínseca a la naturaleza de determinados activos: maquinarias, instalaciones, investigación y desarrollo, las más de las veces será forzoso valerse de una actualización de proyecciones futuras de ingresos netos. Ahora bien, aquí lejos está de invalidarse la utilización de dicho procedimiento para dar valor y sellar un negocio (por otra parte, no habría otra forma de hacerlo), sino el hecho de desentenderse del carácter de estimaciones, basados en la argucia de adjudicarles el título de valor



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

razonable (aunque no fuera más que aproximado), y entender de que por el hecho de operar una revisión de las proyecciones oportunamente efectuadas, queda eliminada la incertidumbre propia de una proyección, y en mérito a dicha revisión, proceder a reconocer una ganancia por negociación.

Por el contrario, el hecho de que fatalmente en una combinación de negocios varios de los activos y pasivos contingentes, requieran para su medición de la apelación a eventos futuros, se constituye en un argumento de peso, para no apurarse a reconocer una ganancia por negociación, y fundamentan el registro de un valor llave negativo.

5.3.1.6 . EJEMPLO DE APLICACIÓN: COMPARACIÓN DE ALTERNATIVAS (30).

Llave negativa a absorber por activos no monetarios

I. PLANTEO

1. La empresa “A” adquirió el 1 de enero del año 1, el 60 % del paquete accionario de la empresa “B”, emisora, integrado por 130 acciones ordinarias de valor nominal \$ 10, por un total de \$ 600 que abonó al contado (supuesto simplificado).
2. Estado de situación patrimonial al 31.12. del año 0

Inversora.

Activo corriente

Patrimonio neto

Disponibilidades

1000

Capital

1000

Emisora.

Activo corriente		Patrimonio neto	
Caja	300	Capital	1.300
Inversiones	300	Reservas	
Créditos	800	Legal	100
Bienes de cambio	<u>200</u>	Estatutaria	<u>100</u>
	<u>1.600</u>	Resultados no asignados	<u>500</u>
Activo no corriente		Total patrimonio neto	<u>2.000</u>
Bienes de uso			
Maquinarias	<u>400</u>		
Total activo no cte	<u>400</u>		
Total del activo	<u>2.000</u>		

3. Los valores corrientes (Justos) asignados a los activos de la sociedad adquirida en el curso de la negociación, para las disponibilidades, inversiones, créditos y bienes de cambio, coinciden con los valores reflejados en libros. En lo que respecta a las maquinarias, se estableció un valor de \$ 500.



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

4. Las inversiones corrientes corresponden a plazos fijos en moneda nacional, expresando una cantidad cierta de moneda legal, que involucra un riesgo de cobro insignificante.
5. Las proyecciones establecidas por la empresa inversora, no han previsto quebrantos por parte de la emisora para los próximos períodos.

II.1 SOLUCIÓN SEGÚN NORMATIVA NACIONAL Y NIC 22 DEL IASC CON TRATAMIENTO ALTERNATIVO PARTICIPACIÓN ACCIONISTAS MINORITARIOS (actualmente derogada y sustituida por la NIIF 3 del IASB)

a. Aplicación del método del valor patrimonial proporcional.

a.1 Determinación del costo de adquisición.

Según planteo (supuesto simplificativo) \$ 600

a.2 Valor patrimonial proporcional a la fecha de compra.

$$\begin{aligned} \text{V.P.P} &= \text{Participación adquirida} \quad \times \quad \text{Patrimonio Neto de "B"} \\ &= \quad \quad \quad 60 \% \quad \quad \quad \times \quad \quad \quad \$ 1200 \\ &= \quad \quad \quad \underline{\$ 1200} \end{aligned}$$

a.3 Valor corriente de activos identificables y valor en libros.

a.3.1 Mayor valor de maquinarias.

$$\begin{aligned} \text{Mayor valor de} \\ \text{la Inversión} &= (\text{Valor corriente} - \text{Valor contable}) \quad \times \quad \% \text{ tenencia} \\ &= (\$ 500 - \$ 400) \quad \times \quad 60 \% \\ &= \quad \quad \quad \underline{\$ 60} \end{aligned}$$



a.4 Determinación del valor llave.

▪ Costo total de adquisición	600
▪ Valor Patrimonial Proporcional	<u>1200</u>
Diferencia total	(600)
<u>Menos:</u>	
▪ Mayor Valor de la Inversión	<u>60</u>
Menor valor abonado (Llave Negativa)	<u>(660)</u>

a.5 Tratamiento del menor valor abonado

a.5.1 Activos no monetarios adquiridos.

Cuenta	Valor justo	Proporción %
Bienes de cambio	200	28,87
Maquinarias	<u>500</u>	<u>71,43</u>
	<u>700</u>	<u>100</u>

a.5.2 Imputación proporcional del menor valor abonado.

El menor valor abonado (llave negativa), se reduce proporcionalmente entre los activos no monetarios adquiridos hasta eliminar el exceso, teniendo en cuenta la limitación, de no reflejar estos activos, con un valor económico negativo.

Una vez absorbidos por completo los valores de los activos no monetarios adquiridos, si quedare aún una diferencia sin absorber, se la considera como un resultado del ejercicio.

Cuenta	Valor justo		Llave negativa				Valor neto de la llave negativa $8 = 3 - 6$ o bien: $8 = 3 - 7(*)$	Diferencia no absorbida $9 = 6 - 7$
	Total	Participación adquirida	Total	Proporción de activos	Afectación total	Límite		
<u>1</u>	<u>2</u>	$3 = 2 \times 60\%$	<u>4</u>	<u>5</u>	$6 = 4 \times 5$	$7 = 3$		
Bienes de cambio	200	120	(660)	28,57	(188,56)	(120)	-	(68,56)
Maquinarias	500	300	(660)	71,43	(471,44)	(300)	-	(171,44)
Total	<u>700</u>	<u>420</u>		<u>100,00</u>	<u>(660,00)</u>	<u>(420)</u>	-	<u>(240,00)</u>



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

(*) Si el total del cálculo de la afectación es inferior al límite, se toma: $8 = 3 - 6$; en cambio, cuando supere dicho límite establecido por la participación sobre el activo no monetario a su valor justo, se adoptará dicho límite: $8 = 3 - 7$.

a.6 Registro de la adquisición.

Obsérvese que del total del menor valor de costo de adquisición (Llave negativa original) de \$ 660, la norma establece que hasta el límite de la participación sobre los valores corrientes de los activos no monetarios ($60\% \times \$ 700 = \$ 420$), se imputará la cuenta "llave negativa", en tanto que el exceso no absorbido, podrá ser reconocido como un resultado del ejercicio.

La registración correspondiente es:

1 enero año 1		
Inversiones soc. art. 33 (valor V.P.P)	1200	
Mayor valor de la inversión	60	
Llave negativa		420 (*)
Ganancia negociación adquisición Soc. art. 33		240 (*)
Caja		600

(*) Ver punto III. Comentarios.

a.7 Estados contables de la inversora a la fecha de compra.

a.7.1 Estado de situación patrimonial

Activo corriente			Patrimonio neto	
Caja		<u>400</u>	Capital	1.000
Total activo corriente		<u>400</u>	Resultados no asignados	
Activo no corriente			Del ejercicio	240
Inversiones			Total patrimonio neto	<u>1.240</u>
Soc.art. 33 (valor v.p.p)	1.200			
Mayor valor inversión	60			
Llave negativa no				
Especificada.	<u>(420)</u>	<u>840</u>		
Total activo no cte		<u>840</u>		
Total del activo		<u>1.240</u>		

a.7..2 Estado de resultados.

Resultado extraordinario	
Ganancia por negociación compra soc. art. 33	<u>240</u> (*)

(*) Ver punto III comentarios, apartado b).



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

b. Consolidación de estados contables con participación del accionista minoritario sobre el mayor valor y perspectiva del inversor mayoritario (RT 21 de la F.A.C.P.C.E.).(*)

Se presenta en primer término, el tratamiento actualmente vigente a nivel internacional, por cuanto la NIIF 3 del IASB, ha eliminado la alternativa, que se mantiene en nuestro ordenamiento durante el período de transición.

La planilla de consolidación, resulta:

(*) Se recuerda que la R.T.21 de la F.A.C.P.C.E, en función que la ley de sociedades comerciales 19.550, asigna a los estados contables consolidados el carácter de complementarios, incluye el tema de combinaciones de negocios integrando las normas en materia de VPP, y por consiguiente no aborda la incidencia de los accionistas minoritarios, que es un tema propio de la consolidación.

Cuenta	Inverso- ra	Emiso- ra	Ajustes		Eliminaciones		Consolida- do
			Debe	Haber	Debe	Haber	
Activo							
Activo corriente							
Caja	400	300					700,00
Inversiones		300					300,00
Créditos por ventas		800					800,00
Mercaderías	—	<u>200</u>				120(e)	80,00
Total activo corriente	<u>400</u>	<u>1600</u>					<u>1880,00</u>
Activo no corriente							
Inversiones.	1200					1200(c)	
Inversiones soc. art. 33.							
Mayor valor de la inversión							
Maquinarias	60						
Llave negativa no especificada	(420)					60 (b)	
Bienes de uso					420(e)		
Maquinarias.	—	<u>400</u>	100(a)			300(e)	200,00
Total activo no corriente	<u>840</u>	<u>400</u>					<u>200,00</u>
Total	<u>1240</u>	<u>2000</u>					<u>2080,00</u>
Participación de terceros en soc. art. 33 (40 % x (2000 +100))						840(d)	<u>840</u>
Patrimonio neto							
Capital	1000	1300			1300(f)		1000
Reserva revalúo técnico (*)				100(a)	100(f)		
Reservas							
Legal		100			100(f)		
Estatutaria		100			100(f)		
Resultados no asignados	240	500			500(f)		240
Total del patrimonio neto	<u>1240</u>	<u>2000</u>					<u>1240</u>
Total	<u>1240</u>	<u>2000</u>	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>2660</u>	<u>2660</u>	<u>2080</u>



--	--	--	--	--	--	--	--

- (a) Registro del mayor valor de la inversión contemplando intereses mayoritarios y minoritarios.
- (b) Reclasificación del mayor valor inversión maquinarias al rubro maquinarias.
- (c) Eliminación de la inversión soc. art. 33 del inversor mayoritario.
- (d) Cómputo de la participación minoritaria, contemplando el ajuste por el mayor valor de las maquinarias.
- (e) Reclasificación y absorción de la llave negativa en los activos no monetarios.
- (f) Eliminación del patrimonio neto de la emisora contemplando el ajuste efectuado.

II.2 SOLUCION SEGÚN NIIF 3 DEL IASB Y FAS 141 DEL FASB.

a. Principales diferencias.

- En primer término el menor valor de costo de adquisición respecto de la participación sobre los activos netos de la emisora se considera una ganancia (que puede tener que ver con activos no reconocidos en la emisora, como con una buena negociación del inversor - ver comentarios)
- Se elimina la hipótesis de menor valor de costo en función de pérdidas operativas futuras.

El registro correspondiente es:

_____ 1 enero año 1 _____	
Inversiones soc. art. 33	1200
Mayor valor de la inversión	60
Caja	600
Ganancia por negociación adquisición soc.art. 33	660 (*)

(*) Ver punto III. Comentarios

La planilla de consolidación, resulta:

Cuenta	Inverso- ra	Emiso ra	Ajustes		Eliminaciones		Consolida- do
			Debe	Haber	Debe	Haber	
Activo							
Activo corriente							
Caja	400	300					700,00
Inversiones		300					300,00
Créditos por ventas		800					800,00
Mercaderías	_____	<u>200</u>					<u>200,00</u>
Total activo corriente	<u>400</u>	<u>1600</u>					<u>2000,00</u>



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

Activo no corriente							
Inversiones.	1200					1200(c)	
Inversiones soc. art. 33.							
Mayor valor de la inversión							
Maquinaria	60					60 (b)	
Bienes de uso							500,00
Maquinarias.	—	400	100(a)				—
Total activo no corriente	1260	400					500,00
Total	1660	2000					2500,00
Participación de terceros en soc. art. 33 (40 % x (2000 +100))						840(d)	840
Patrimonio neto	1000	1300					1000
Capital					1300(e)		
Reserva revalúo técnico (*)			100(a)		100(e)		
Reservas		100					
Legal		100					
Estatutaria		500			100(e)		
Resultados no asignados	660	—			100(e)		660
Total del patrimonio neto	1660	2000	—	—	500(e)	—	1660
Total	1660	2000	100	100	2660	2660	2500

5.3.2 RELACIONES NO CONTRACTUALES CON LA CLIENTELA ADQUIRIDAS (DISTINTAS DE LA QUE SEAN PARTE DE UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS).

La NIC 38 actualizada, adopta una presunción de orden general, basada en la definición de las partes en un proceso de negociación como enteradas y dispuestas, a la vez que en el valor del tercero (a título de mercado), convalidando el carácter de activo de un determinado intangible.

En relación con la aplicación del concepto de control, y sobre la base de que el intangible autogenerado no califica para su reconocimiento como activo, se establece que el hecho de contar con una cartera de clientes, mientras no existan derechos legales oponibles, no terminan por asegurar el control sobre los beneficios de dicha cartera. Sin embargo, si la empresa ha adquirido una cartera de clientes a un tercero, el hecho de haber acordado y abonado un precio por dicha cartera, basta como prueba de su separabilidad (un tercero, en este caso la empresa, ha sancionado su valor), razón por la cual, puede calificar para su activación.



La norma 16, retoma así el enfoque de análisis aplicado a las marcas, en que las autogeneradas no califican, en tanto que las adquiridas si lo hacen, a la situación especial de la adquisición de carteras de clientes, cuando señala (25):

16 Una entidad puede tener una cartera de clientes o una determinada cuota de mercado, y esperar que debido a los esfuerzos empleados en desarrollar las relaciones con los clientes y su lealtad, éstos vayan a continuar demandando los bienes y servicios que se les vienen ofreciendo. Sin embargo, en ausencia de derechos legales u otras formas de control que protejan esta expectativa de relaciones o de lealtad continuada por parte de los clientes, la entidad tendrá, por lo general, un grado de control insuficiente sobre los beneficios económicos que se podrían derivar de las mismas, como para poder considerar que tales partidas (cartera de clientes, cuotas de mercado, relaciones con la clientela, lealtad de los clientes) cumplen con la definición de activos intangibles. Cuando no se tengan derechos legales para proteger las relaciones con los clientes, las transacciones de intercambio por las mismas o similares relaciones no contractuales con la clientela (distintas de las que sean parte de una combinación de negocios) demuestran que la entidad es, no obstante, capaz de controlar los futuros beneficios económicos esperados de la relación con los clientes. Como esas transacciones de intercambio también demuestran que las relaciones con el cliente son separables, dichas relaciones con la clientela se ajustan a la definición de un activo intangible.

5.3.3 LAS NUEVAS PROPUESTAS DEL CAPITAL INTELECTUAL.

En un trabajo dedicado al estudio del denominado “Capital Intelectual”, C. P. Jorge D. Simaro, C. P. Omar E. Tonelli y C. P. Mariana Garmendia (37), destacan las principales características del modelo propuesto por Leif Edvinsson, aplicado por primera vez en la empresa Skandia, en los términos siguientes:

La principal línea de argumentación de Leif Edvinsson es la diferencia entre los valores de la empresa en libros y los de mercado. Esta diferencia se debe a un conjunto de activos intangibles, que no quedan reflejados en la contabilidad tradicional, pero que el mercado reconoce como futuros flujos de caja

La idea de Edvinsson descansa sobre tres pilares fundamentales:

1. el capital intelectual es información complementaria de la información financiera, no información subordinada.
2. el capital intelectual representa la brecha escondida entre el valor de mercado y el valor en libros.
3. el capital intelectual es una partida del pasivo/patrimonio neto.

Podemos graficar este último punto de la siguiente manera:



ACTIVO	PASIVO
	P.NETO
CLIENTELA ESTRUCTURA PROCESOS I + D	CAPITAL INTELECTUAL

Al respecto, y sobre la base de los postulados básicos que comandan la normativa contable en la materia, el planteo de que aquello que no califica para su reconocimiento como activo, sea por comprometer a intangibles autogenerados (clientela, estructura organizativa), sea por no haber pasado la prueba de control sobre los beneficios del activo (como en el caso de investigación o desarrollos en que no se ha arribado a una etapa conclusiva), de todas formas deviene un activo subyacente, constituye un verdadero sinsentido.

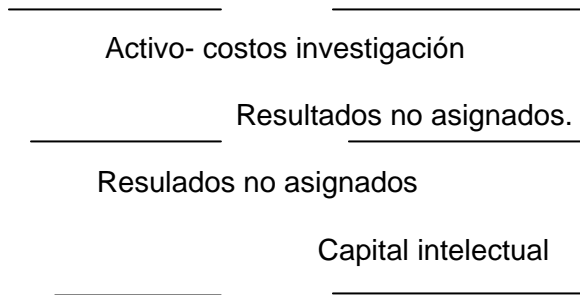
El esquema opone la perspectiva de empresa en marcha, que gobierna los criterios de medición de los estados financieros de interés general, con los de una perspectiva de empresa en liquidación, cuando en primer término, no se dispone de dicha información, y si se la quisiera generar, tampoco alcanzaría con el conjunto de indicadores del modelo Skandia , muchos de ellos cualitativos, para establecer el valor económico de la empresa, que requeriría de una medición mucho más rigurosa, al modo de la que haría un comprador interesado en adquirir una participación que confiera control.

Por otra parte, establecer que aquello que fue previamente cargado a resultados, como por ejemplo, los costos de investigación y desarrollo, devienen capital intelectual, es propiciar la activación indiscriminada de cualquier erogación, por cuanto todas ellas se efectúan con fines de obtener algún lucro.

En definitiva, la porción sombreada del esquema arriba presentado, en términos contables, sería asimilable a registrar:



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.



En donde el crédito a Resultados no asignados, designa que lo anteriormente cargado como gasto de investigación, tiene valor de activo, pero como no se puede legitimar como una mayor ganancia (desde el punto de vista del capital financiero), se lo vela reasignándolo como capital intelectual.

Demás está decir, que dicho tratamiento vulnera el más elemental principio de atribución de costos contra ingresos, que suscribe:

Los costos vinculados con un determinado ingreso se reconocen en resultados en los ejercicios en que se reconozcan dichos ingresos (productos terminados y ventas).

Los costos vinculados con un determinado período, se asignan como gastos a los períodos con los que se vinculen (devengamientos de servicios financieros y no financieros)

Los costos no vinculados con un ingreso ni con un período, se imputan a resultados de forma inmediata.

Al respecto, obsérvese que en el caso de los costos de investigación, la referencia al incumplimiento de la condición de control sobre los beneficios del activo, no está queriendo decir otra cosa, que no pueden ser asociados con un determinado ingreso, pues justamente ha quedado pendiente definir, si dicha investigación pueda finalmente derivar en un bien separable y transferible a terceros.

5.4 ACTIVOS INTANGIBLES SUJETOS A OTRAS NORMAS DE RECONOCIMIENTO.

5.4.1 EXPLORACIÓN Y EVALUACIÓN DE RECURSOS MINERALES.

a. Reconocimiento inicial.

En los puntos anteriores, se dejó planteado el requerimiento para el reconocimiento de un activo intangible, del cumplimiento de la pauta de control sobre los beneficios del activo.



En tal sentido, se subrayó que el tratamiento de los costos vinculados con investigación y desarrollo, en línea con dicha precondition, define la imputación a resultados de las erogaciones y costos vinculados con dichas tareas, estableciendo además que para los costos de desarrollo, recién procederá su reconocimiento como activo, a partir del ejercicio en que pueda demostrarse que el desarrollo ha arribado a una etapa conclusiva, y se está en condiciones técnicas y financieras de conducirlo a su fin: es decir, cuando se ha ingresado a la antesala de un activo identificable.

En el caso de empresas vinculadas con la exploración y evaluación de recursos minerales, en atención a la significación de los desembolsos involucrados, se ha establecido un criterio de excepción, que la NIIF 6 (38) precisa en las normas 3 y 5, cuando establece:

3 Una entidad aplicará esta NIIF a los desembolsos relacionados con la exploración y evaluación en los que incurra.

5. La entidad no aplicará la NIIF a los desembolsos en los que haya incurrido:

(a) antes de la exploración y evaluación de los recursos minerales, tales como desembolsos en los que la entidad incurra antes de obtener el derecho legal a explorar un área determinada;

(b) después de que sea demostrable la factibilidad técnica y la viabilidad comercial de la extracción de un recurso mineral.

Obsérvese que el tratamiento especial, y la habilitación para sustraerse del postulado general de "Control", sólo procede a partir de la obtención del derecho legal a explorar un área determinada, con lo cual, todos los costos vinculados a los estudios de pre factibilidad técnica para establecer la conveniencia de licitar una determinada área quedan por fuera.

En igual sentido, el límite de esta pauta de excepción, coincide con el que para un intangible en general desarrollado, marca el comienzo de su posibilidad de activación, es decir: la demostración de su factibilidad técnica y viabilidad comercial, que lo ubican en la antesala de un activo identificable, que califica por sí mismo, sin necesidad de apelación a un tratamiento de índole particular.

La norma 9. de la NIIF 6 (39), establece los conceptos vinculados con el período de exploración y evaluación de recursos minerales, a los que se posibilitará su activación en concepto de "Activos para exploración y evaluación", especificando que la mención procede a título enunciativo, a saber:

9 La entidad establecerá una política contable especificando los desembolsos que se reconocerán como activos para exploración y evaluación, y aplicará dicha política uniformemente. Al establecer esta política, la entidad considerará el grado en el que los desembolsos pueden estar asociados con el descubrimiento de recursos minerales específicos. Los siguientes son ejemplos de desembolsos que podrían incluirse en la valoración inicial de los activos para exploración y evaluación (la lista no es exhaustiva):

(a) adquisición de derechos de exploración;



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

- (b) estudios topográficos, geológicos, geoquímicos y geofísicos;
- (c) perforaciones exploratorias;
- (d) excavaciones;
- (e) toma de muestras; y
- (f) actividades relacionadas con la evaluación de la factibilidad técnica y la viabilidad comercial de la extracción de un recurso mineral.

Por otra parte, y considerando que las tareas de exploración las más de las veces surgen de un derecho por un determinado período, lo cual viene a indicar que no se efectúan sobre un área de propiedad de la compañía, la norma 11 de la NIIF 6, establece la aplicabilidad de las normas de la NIC 37 Y 16, en materia de obligatoriedad de constitución de provisiones para gastos de desmantelamiento y reacondicionamiento de terrenos, cuando señala (40):

11 De acuerdo con la NIC 37 Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes, una entidad reconocerá cualquier obligación en la que se incurra por desmantelamiento y restauración durante un determinado periodo, como consecuencia de haber llevado a cabo actividades de exploración y evaluación de recursos minerales.

En forma homóloga con el tratamiento conferido por la NIC 16, los costos provisionados por las tareas de desmantelamiento y/o reacondicionamiento de terrenos sujetos a exploración, pueden ser activados como “Activos para exploración y evaluación”.

b. Medición al cierre del ejercicio.

En relación con los criterios de medición, se mantiene el criterio establecido en la NIC 38 revisada, admitiéndose el criterio de costo o el modelo de revaluación, aún cuando la aplicación de este último, dadas las características de los activos involucrados, habrá de ser la excepción.

c. Comprobación del valor recuperable.

En cuanto a la comprobación con el valor recuperable, la norma 20 de la NIIF 6 (41), detalla algunos indicadores que demuestran que la compañía desistirá o no arribará a una explotación comercial superavitaria, entre las que se señalan:



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

20 Uno o más de los siguientes hechos y circunstancias indican que la entidad debería comprobar el deterioro del valor de los activos para exploración y evaluación (la lista no es exhaustiva):

(a) El periodo de tiempo durante el que la entidad tiene derecho a explorar en un área específica ha expirado durante el ejercicio, o lo hará en un futuro cercano, y no se espera que sea renovado.

(b) No se han presupuestado ni planeado desembolsos significativos para la exploración y evaluación posterior de los recursos minerales en esa área específica.

(c) La exploración y evaluación de recursos minerales en un área específica no han conducido a descubrir cantidades comercialmente viables de recursos minerales, y la entidad ha decidido interrumpir dichas actividades en la misma.

(d) Existen datos suficientes para indicar que, aunque es probable que se produzca un desarrollo en un área determinada, resulta improbable que el importe en libros del activo para exploración y evaluación pueda ser recuperado por completo a través del desarrollo con éxito o a través de su venta.

En cualquiera de estos casos, o en casos similares, la entidad comprobará el deterioro del valor de acuerdo con la NIC 36. Cualquier pérdida por deterioro se reconocerá como un gasto de acuerdo con la NIC 36.

d. Exposición en los estados contables.

El criterio general en materia de exposición en los estados financieros, establece que el hecho de que la función de las tareas sea de índole exploratoria, es decir, básicamente intangible, no importa para una recategorización de los activos tangibles que participen de dichas actividades.

Así, el agrupamiento de “Activos para exploración y evaluación”, podrán integrarse tanto en el rubro bienes de uso, cuando sean materiales, como activos intangibles. Al respecto, la normas 15 y 16 de la NIIF 6, señalan (42):

15 La entidad clasificará los activos para exploración y evaluación como materiales o intangibles, según la naturaleza de los activos adquiridos, y aplicará la clasificación de manera uniforme.

16 Algunos activos para exploración y evaluación se tratan como intangibles (por ejemplo, los derechos de perforación), mientras que otros son materiales (por ejemplo, vehículos y torres de perforación). En la medida en que se consuma un activo material para desarrollar un activo intangible, el importe que refleje ese consumo será parte del coste del activo intangible. Sin embargo, el uso de un activo material para desarrollar un activo intangible no transforma dicho activo material en intangible.



6. TRATAMIENTO CONTABLE DURANTE EL PERÍODO DE VIDA ÚTIL.

6.1 MEDICIÓN AL CIERRE DEL EJERCICIO.

6.1.1 NIC 38 DEL IASB.

Los cuerpos normativos, si bien desde la formulación teórica plantean diferencias, al momento de su instrumentación en una práctica concreta, las más de las veces habrán de coincidir.

La norma 72 de la NIC 38 del IASB (43), de forma homóloga con las alternativas dispuestas para la medición de propiedad, planta y equipo, establece alternativamente los criterios de: costo, neto de amortizaciones y del importe acumulado de pérdidas por deterioro (si correspondieren); o bien, el modelo de revaluación, cuando señala:

72. La entidad elegirá como política contable entre el modelo del coste del párrafo 74 ó el modelo de revalorización del párrafo 75. Si un activo intangible se contabiliza según el modelo de revalorización, todos los demás activos pertenecientes a la misma clase también se contabilizarán utilizando el mismo modelo, a menos que no exista un mercado activo para esa clase de activos.

En relación con el modelo de costo, la norma 74 de la norma arriba referida, establece (44):

74. Con posterioridad a su reconocimiento inicial, un activo intangible se contabilizará por su coste menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro del valor.

Por su parte, la norma 75, establece los lineamientos generales del modelo de revaluación, cuando señala (45):

75. Con posterioridad al reconocimiento inicial, un activo intangible se contabilizará por su valor revalorizado, que es su valor razonable, en el momento de la revalorización, menos la amortización acumulada, y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro del valor que haya sufrido. Para fijar el importe de las revalorizaciones según esta Norma, el valor razonable se determinará por referencia a un mercado activo. Las revalorizaciones se harán con suficiente regularidad, para asegurar que el importe en libros del activo, en la fecha del balance, no difiera significativamente del que podría determinarse utilizando el valor razonable.



El modelo de revaluación dadas las exigencias en relación con el valor razonable que deberá estar referido a un mercado activo, así como por el requerimiento de periodicidad, en rigor, constituye una mera cortesía de la norma, por cuanto las más de las veces será muy difícil su determinación.

Al respecto, la norma 78, plantea estas dificultades del modelo de revaluación cuando señala (46):

78. Es poco común la existencia de un mercado activo, tal como ha sido descrito en el párrafo 8, para los activos intangibles, si bien cabe la posibilidad de que exista. Por ejemplo, en ciertos países pueden existir mercados activos para las licencias de taxi libremente transferibles, así como para las licencias o cuotas de pesca y producción. Sin embargo, no existen mercados activos para las marcas, cabeceras de periódicos o revistas, derechos sobre películas o partituras musicales, patentes o las marcas registradas, porque cada uno de estos activos tiene peculiaridades que los hacen únicos. Por otra parte, aunque los activos intangibles sean objeto de compraventa, los contratos se negocian entre compradores y vendedores que actúan aisladamente, y por ello las transacciones son relativamente infrecuentes. Por estas razones, el precio que se paga por un activo puede no suministrar la suficiente evidencia del valor razonable de otro distinto. Además, con mucha frecuencia, los precios no están disponibles para el público.

De todas formas, para el caso de los desarrollos finalmente activados, para los que con anterioridad, por cuanto no cumplimentaban la condición de control, no se admitió su activación con carácter retroactivo, el hecho de poder contar con una valoración proveniente de un mercado activo, o de una transacción cercana, permite por una vía indirecta, pero que necesariamente pasa por la sanción del tercero, a título de mercado, establecer si los esfuerzos anteriores no activados, pudieron ser finalmente trasladados al valor del activo, en mérito al reconocimiento de un tercero en su calidad de tal. Al respecto, la norma 77 de la NIC 38 (47), señala:

El modelo de revalorización se aplica después que el activo haya sido reconocido inicialmente a su costo. No obstante, si sólo se llega a reconocer, como activo, una parte del costo total de un activo intangible, por no cumplir éste con los criterios de reconocimiento hasta alcanzar una etapa intermedia del proceso de su producción (ver párrafo 65), el modelo de revalorización se podrá aplicar a la totalidad de ese activo. Además, el modelo de revalorización puede ser aplicado también a un activo intangible que haya sido recibido mediante una subvención gubernamental y se haya reconocido a un valor nominal (ver párrafo 44).

El párrafo 65, en relación con los intangibles generados internamente, subraya que sólo se computarán las erogaciones a partir de que el intangible califique para su activación, es decir, cuando el desarrollo ha arribado a una etapa conclusiva, estableciendo además, que no se admite la activación retroactiva de conceptos anteriormente cargados a resultados. En definitiva, por la vía de la sanción del mercado,



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

puede ser determinada la consideración de los terceros por el valor de los activos: es decir, si este valor alcanza a pagar la totalidad de las erogaciones del proceso de autogeneración interna del intangible, hallan calificado para su activación o no.

6.1.2 RESOLUCIÓN TÉCNICA N^o 17 DE LA FACPCE.

El punto 5.13.2, de la segunda parte de la R.T.N^a 17 de la FACPCE (48), en relación con la medición contable de los activos intangibles diferentes de la Llave de negocio, establece:

“Su medición contable se efectuará al costo original menos la depreciación acumulada.”

La norma es consistente con la prohibición de aplicar el modelo de revaluaciones técnicas a los bienes con destino uso.

6.2 CRITERIOS DE AMORTIZACIÓN Y ASIGNACIÓN DE VIDA ÚTIL.

6.2.1 PLANTEO DEL PROBLEMA DE LA INTANGIBILIDAD.

En términos clásicos, las causales de depreciación responden a dos zonas de problema:

Deterioro: refiere a las consecuencias del paso del tiempo y utilización en los activos físicos;

Obsolescencia: El contenido toma por referencia las condiciones macro y microeconómicas y supone la pérdida de potencialidad de generación de flujos de efectivo.

La evidencia de que en muchas empresas, intangibles totalmente amortizados continuaban generando beneficios económicos, determinó que se empezara a diferenciar las condición particular de los intangibles respecto de los bienes de uso. En estos últimos, su condición de activos tangibles, determinan una limitación a su capacidad de servicio, sobre la base del concepto de deterioro. Por el contrario, en el caso de los intangibles, esta última característica, permite establecer que no habría una previa limitación a su durabilidad.



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

Así, eliminada la causa del deterioro, quedó expedita la posibilidad de plantear como única causal de depreciación la obsolescencia, viniendo así a adquirir un contenido más complejo el hecho de estimar: ¿Cómo establecer la vida útil económica? ¿Es posible inferir el ciclo de vida de un intangible, que funciona asociado a determinados bienes tangibles?

6.2.2 ESTIMACIONES CONTABLES E INCORPORACIÓN DEL PLANTEO DE VIDA ÚTIL INDEFINIDA.

La costumbre de la apelación a la convención contable de la amortización lineal, en cierto modo, ha dificultado tener presente, que a la hora de establecer un método de depreciación, así como de asignar una vida útil, se está inmerso en el territorio de las estimaciones contables.

El tratamiento de las situaciones contingentes negativas, solicita para su registro del cumplimiento de dos condiciones, a saber:

- Alta probabilidad de ocurrencia.
- Posibilidad de estimación razonable.

Las innovaciones de la NIC 38 del IASB, así como del SFAS 142, pueden quedar clarificadas a la luz del tratamiento genérico de las situaciones contingentes. Así, el hecho de haber puesto en el centro de la escena el carácter de intangibilidad, legitimó la eliminación del concepto de deterioro, restando sólo la obsolescencia como principal causal de depreciación. Sin embargo, el hecho de no haber un límite físico a la vida de estos activos, no viene a significar que vivan por siempre, lo cual vendría a contradecir los soportes básicos de la teoría microeconómica, situación que determinó que ambos cuerpos normativos, se ocupen en aclarar una primer diferencia semántica:

INDEFINIDA NO ES EQUIVALENTE A INFINITA

En definitiva, el establecimiento de la categoría de intangibles con vida útil indefinida, y su inmediata consecuencia, el hecho de que no se amorticen, viene a consistir en una aplicación de la pauta general en materia de estimaciones contables: puesto que su estimación no puede efectuarse razonablemente, procédase a no amortizarlo.

Al respecto, la norma 88 de la NIC 38 (49), establece la categoría de vida útil indefinida, al señalar:



La entidad valorará si la vida útil de un activo intangible es finita o indefinida y, si es finita, evaluará la duración o el número de unidades productivas u otras similares que constituyan su vida útil. La entidad considerará que un activo intangible tiene una vida útil indefinida cuando, sobre la base de un análisis de todos los factores relevantes, no exista un límite previsible al periodo a lo largo del cual el activo se espera que genere entradas de flujos netos de efectivo para la entidad.

La norma detalla (a título enunciativo), los factores relevantes a contemplar a efectos de establecer la condición de vida útil indefinida, entre los que se destaca, la voluntad manifestada en una planeación de los futuros desembolsos que requerirá el mantenimiento de la capacidad de generación de rentas del intangible, por cuanto entendemos que allí, se ubica uno de los principales nudos en el viraje conceptual del tratamiento de los intangibles con vida útil indefinida. Al respecto, la norma 90 de la NIC 38 (50), señala:

90. Para determinar la vida útil de un activo intangible, es preciso considerar muchos factores, entre los que figuran:

(a) la utilización esperada del activo por parte de la entidad, así como si el activo podría ser gestionado de forma eficiente por otro equipo directivo distinto;

(b) los ciclos típicos de vida del producto, así como la información pública disponible sobre estimaciones de la vida útil, para tipos similares de activos que tengan una utilización similar;

(c) la incidencia de la obsolescencia técnica, tecnológica, comercial o de otro tipo;

(d) la estabilidad de la industria en la que opere el activo, así como los cambios en la demanda de mercado para los productos o servicios fabricados con el activo en cuestión;

(e) las actuaciones esperadas de los competidores, ya sean actuales o potenciales;

(f) el nivel de los desembolsos por mantenimiento necesarios para conseguir los beneficios económicos esperados del activo, así como la capacidad e intención de la entidad para alcanzar tal nivel(*);

(g) el período durante el cual se controla el activo, así como los límites, ya sean legales o de otro tipo, sobre el uso del activo, tales como las fechas de caducidad de los arrendamientos relacionados con él; y

(h) si la vida útil del activo depende de las vidas útiles de otros activos pertenecientes a la entidad.

(*) Subrayado nuestro.



La norma 91 de la norma, como se mencionó unas líneas arriba (51), si bien trata de atenuar las implicancias del procedimiento, termina por poner en el centro de la escena, una de las principales razones que subyacen al cambio de enfoque que habilita como entidad al intangible con vida útil indefinida, cuando señala:

91 El término “indefinido” no significa “infinito”. La vida útil de un activo intangible refleja sólo el nivel de los desembolsos para mantenciones futuras necesarias para preservar el activo en su nivel normal de desempeño, evaluado en la fecha en la que se estima la vida útil del activo, así como la capacidad de la entidad y su intención de alcanzar tal nivel. Una conclusión que la vida útil de un activo intangible es indefinida, no debiera depender del exceso de los desembolsos futuros planeados sobre los inicialmente requeridos para mantener el activo a ese nivel de desempeño.

6.2.3 TRATAMIENTO CONTABLE DURANTE EL PERÍODO DE VIDA ÚTIL.

La incorporación de la posibilidad de contemplar intangibles a los que se califica como de vida útil indefinida, establece tratamientos contables diferenciables, a saber:

Vida útil definida.

Vida útil fijada por contrato o cláusulas legales.

Vida útil indefinida.

a. Vida útil definida.

Tema	Tratamiento contable	Referencia
Criterio general.	La amortización debe reflejar el patrón de consumo de los beneficios esperados del activo	Nic 38, norma 97.(52)
Convención general	En la medida en que no se establezca un patrón específico que responda a las características del activo se establece que se aplicará una media lineal.	Idem
Inicio del período de amortización	A partir del período en que el activo está en condiciones de prestar servicio.	Idem
Finalización del período de amortización	Al momento en que el bien es reclasificado como disponible para la venta, según NIIF 5, o cuando el activo fuera dado de baja, lo que fuere anterior.	Idem



Valor residual al término de la vida útil	Se presume que es nula, en razón que sería el valor al cual se podría vender a un tercero.	Nic 38, norma 100 (53)
Revisión anual del criterio y vida útil asignada.	Se obliga a una revisión anual del criterio y vida útil asignada a los activos intangibles	Nic 38, norma 104 (54)

b. Vida útil fijada por contrato o cláusulas legales.

En el caso de vidas útiles fijadas por contrato o cláusulas legales, se entiende que dicho límite no es un impedimento para que la finalización del ciclo de prestación se anticipe por condiciones económicas. Al respecto, la norma 94 de la NIC 38 (55), establece:

94 La vida útil de un activo intangible que surja de un contrato o de otros derechos legales no excederá el período del contrato o de los citados derechos legales, pero puede ser inferior, dependiendo del período a lo largo del cual la entidad espera utilizar el activo. Si el contrato u otros derechos legales se han fijado durante un plazo limitado que puede ser renovado, la vida útil del activo intangible incluirá el (los) período (s) de renovación sólo si existe evidencia que respalde la renovación por parte de la entidad sin un costo significativo. La vida útil de un derecho readquirido reconocido como un activo intangible en una combinación de negocios es el período contractual remanente del contrato en el cual el derecho fue concedido y no incluirá períodos de renovación.

C. Vida útil indefinida.

El tratamiento acordado por la NIC 38 a los intangibles a los que se asignó una vida útil indefinida, opera una especie de compromiso transaccional, consistente en: no computar amortización, sobre la base de una incertidumbre elevada respecto de su ciclo de vida, pero a cambio, establecer una comprobación de carácter anual por deterioro, en los términos de la NIC 36. Al respecto, las normas 107 y 108, señalan (56):

107 Un activo intangible con una vida útil indefinida no se amortizará.

108 Según la NIC 36, una entidad comprobará si un activo intangible con una vida útil indefinida ha experimentado una pérdida por deterioro del valor comparando su monto recuperable con su valor de libros

(a) anualmente, y



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

(b) en cualquier momento en el que exista un indicio que el activo puede haber deteriorado su valor.

6.2.4 EL PROBLEMA DE LA SUSTITUCIÓN DE LA AMORTIZACIÓN POR LA COMPARACIÓN CON VALOR RECUPERABLE.

Las objeciones que nos sugiere el tratamiento acordado a los intangibles con vida útil indefinida, se organizan en los temas siguientes:

Incoherencia con la imposibilidad de activación de intangibles autogenerados.

Planteo contradictorio: la comparación con valor recuperable en los términos de la NIC 36, requiere estimar vidas útiles.

6.2.4.1 INCOHERENCIA CON LA IMPOSIBILIDAD DE ACTIVACIÓN DE INTANGIBLES AUTOGENERADOS.

El punto de partida para diferenciar el tratamiento en materia de depreciación de los bienes de uso respecto de los activos intangibles, estuvo basado en la evidencia de que la intangibilidad, supone que no haya una restricción en materia de deterioro, restando así como causal la obsolescencia, de contenido eminentemente económico.

Sin embargo, a la hora de enumerar las condiciones para establecer la indefinición y/o perdurabilidad de un activo intangible, la norma 90 de la NIC 38 (50), en su inciso f), señala: “el nivel de los desembolsos por mantención necesarios para conseguir los beneficios económicos esperados del activo, así como la capacidad e intención de la entidad para alcanzar tal nivel.

Al respecto, no está de más señalar, que el uso del término: “mantenimiento necesario para conseguir los beneficios esperados”, se presta a confusión, pues alude a las tareas de mantenimiento propias de los bienes destinados al uso, y que tienen por objetivo principal atender a atemperar la incidencia del deterioro físico. Lo cierto, es que cuando se hace referencia al mantenimiento necesario en un activo intangible, léase una marca, el desembolso no es otro que en publicidad y promoción.

En definitiva, si el argumento para establecer la indefinición de la vida útil del intangible radica en los desembolsos posteriores en publicidad y promoción, el razonamiento debiera ser a la inversa: dichos desembolsos documentan, en rigor, de la pérdida de valor del intangible. No está de más recordar, que la función del concepto de amortización, es retener fondos en la empresa, para una posterior renovación de los planteles, de ahí que una antigua denominación del concepto era: “Fondo por amortización”.

El hecho de no depreciar los bienes intangibles, en mérito a un desembolso posterior en publicidad y promoción, se contrapone a la restricción para la activación de los desembolsos por publicidad, pues de forma velada se está procediendo a su activación, equiparando una futura erogación en publicidad a lo que en los activos tangibles fijos



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

equivale a una nueva inversión en reemplazo de otro bien, desconociendo además la aplicación de la norma de lo devengado y el corte de cierre, que constituyen las dos caras de una misma moneda.

Si hay que desembolsar en nueva publicidad para mantener la capacidad, eso indica que algo de dicha capacidad se perdió, correspondiendo el registro:

Amortización intangibles
Amortización acumulada

En el ejercicio siguiente, el desembolso en la nueva campaña publicitaria, conforme a los lineamientos generales para la calificación como intangible al no cumplimentar la condición de control sobre los beneficios del activo, debe pasar por resultados:

Gastos publicidad y promoción
Caja/bancos/...

Ahora bien, el hecho de no registrar la amortización en el ejercicio anterior, en función a una futura erogación en publicidad, para la que no se sabe si habrá de generar rentas futuras (condición de control), es como si tácitamente se habría descontado dicho valor y asignado al activo intangible.

6.2.4.2: PLANTEO CONTRADICTORIO: LA COMPARACIÓN CON VALOR RECUPERABLE EN LOS TÉRMINOS DE LA NIC 36 REQUIERE ESTIMAR VIDAS ÚTILES.

En el punto 6.2.3 c., se reseñó el tratamiento acordado por las normas 107 y 108 de la NIC 38 para los intangibles con vida útil indefinida, consistente en:

- No serán objeto de amortización.
- Se requiere una comprobación por deterioro en los términos de la NIC 36 de carácter anual.

El canje de la amortización por un más estricto seguimiento de posibles desvalorizaciones, exigiendo una comprobación por deterioro de carácter anual, resulta por completo contradictoria.

Al respecto, si se pone en el centro de la escena, que el argumento para no efectuar una amortización de los activos intangibles está basado en la incertidumbre, es decir en la indefinición de su vida útil, cabría formular los siguientes interrogantes:



¿Cómo es que a los efectos de amortizar no se puede estimar la vida útil, y a los efectos de efectuar la comprobación con valor recuperable, si puede procederse?
¿Acaso se puede calcular el valor actual de los flujos futuros netos, sin adjudicar una vida útil?

Al respecto, la norma 10 de la NIC 36 (57), integrando las modificaciones operadas a la NIC 38, subraya el carácter anual de la comprobación, cuando señala:

10 Con independencia de la existencia de cualquier indicio de deterioro del valor, la entidad también:

- (a) comprobará el deterioro del valor de cada activo intangible con una vida útil indefinida, así como de los activos intangibles que aún no estén disponibles para su uso, comparando su valor de libros con el monto recuperable. Esta comprobación del deterioro del valor puede efectuarse en cualquier momento dentro del período anual, siempre que se efectúe en la misma fecha cada año. La comprobación del deterioro del valor de los activos intangibles diferentes puede realizarse en distintas fechas. No obstante, si un activo intangible se hubiese reconocido inicialmente durante el período anual corriente, se comprobará el deterioro de su valor antes de que finalice el mismo.
- (b) comprobará anualmente el deterioro del valor del “goodwill” adquirido en una combinación de negocios, de acuerdo con los párrafos 80 a 99.

Por su parte, la norma 30 de la NIC 36, establece los aspectos más relevantes para el cálculo del valor de uso, cuando señala (58)

30 Los siguientes elementos deben reflejarse en el cálculo del valor de uso de un activo:

- (a) una estimación de los flujos de efectivo futuros que la entidad espera obtener del activo;
- (b) las expectativas sobre posibles variaciones en el monto o en el calendario de dichos flujos de efectivo futuros;
- (c) el valor temporal del dinero, representado por la tasa de interés actual de mercado sin riesgo;
- (d) el precio por soportar la incertidumbre inherente en el activo; y
- (e) otros factores, como la iliquidez, que los participantes en el mercado reflejarían al poner precio a los flujos de efectivo futuros que la entidad espera que se deriven del activo.



La norma resulta por sí misma elocuente, de la imposibilidad de establecer un cálculo del valor actual de los flujos futuros netos, sin un miramiento o anclaje en una base temporal.

Pero además, se debe tener presente, que en la mayoría de los intangibles pasibles de esta categorización, en especial las marcas y los valores llave positivos, el cálculo habrá necesariamente de quedar referido, a las unidades generadoras de efectivo de la que éstos activos intangibles forman parte, toda vez, que su generación de flujos de efectivos, está íntimamente asociada con dicha generación. No en vano, la norma 24 de la NIC 36 (59), al referirse al procedimiento de cálculo para los intangibles con vida útil indefinida, advierte:

24 El párrafo 10 requiere que se compruebe anualmente el deterioro del valor de un activo intangible con una vida útil indefinida, mediante la comparación de su valor de libros con su monto recuperable, con independencia de la existencia de cualquier indicio de deterioro del valor. No obstante, podrían emplearse los cálculos recientes más detallados del monto recuperable efectuados en un período anterior para comprobar el deterioro del valor de ese activo en el período corriente, siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- (a) en el caso de que el activo intangible no generase entradas de efectivo que sean en buena medida independientes de aquellos flujos que provienen de otros activos o grupos de activos y, en consecuencia, se compruebe su deterioro del valor como parte de la unidad generadora de efectivo a la cual pertenece, y que los activos y pasivos que componen esa unidad no han cambiado significativamente desde que se realizó el cálculo más reciente del monto recuperable;
- (b) que el cálculo del monto recuperable más reciente resulte en un monto que exceda, por un margen significativo, del valor de libros del activo; y
- (c) que basándose en un análisis de los hechos que han ocurrido y aquellas circunstancias que han cambiado desde que se efectuó el cálculo más reciente del monto recuperable, la probabilidad de que el monto recuperable actual sea inferior al valor de libros sea remota.

6.2.5 EL CRITERIO DE LA AMORTIZACIÓN ECONÓMICA COMO MEJOR FUNDAMENTO.

En el punto anterior, se dejó establecida una apreciación, en cuanto a que los dos argumentos fundamentales, para el establecimiento de una vida útil indefinida y su consecuencia inmediata, el no cómputo de amortizaciones, resulta básicamente contradictorio.

En tal sentido, y puesto que tanto para los intangibles con vida útil indefinida, como para los valores llave positivos provenientes de una combinación de negocios, se requiere la comprobación por deterioro a partir del cálculo del “Valor actual de los flujos futuros netos”, y que en los casos en que a partir de dicho cálculo, cuando estuviere asignado un valor llave u otro intangible a la unidad generadora de efectivo, el procedimiento establece que se afecte en primer término a los valores llave, se propone la aplicación del criterio de



la amortización económica, que incluso habilitaría en determinados períodos, no registrar un cargo por amortizaciones, aunque sobre una base fundada.

El enfoque de “amortización económica”, propuesto en economía y finanzas, respecto del contable, cuya representación paradigmática, está basada en el método lineal, se basa justamente en el cálculo del valor actual de los flujos futuros netos.

A los efectos de introducción de la metodología de trabajo, y de establecer diferencias con el tratamiento actual establecido por la NIC 38 Y 36 del IASB, se presentan los ejemplos siguientes:

- Amortización Económica versus Amortización Contable.
- Criterio de Amortización Económica versus Criterio de No Amortizar y efectuar comprobación anual por deterioro.

**Ejemplo 1:
Amortización económica versus amortización contable**

I. Planteo.

1. Inversión inicial en maquinaria: \$ 20.000
2. Vida útil proyectada: 8 años.
3. Perfil de los flujos de fondos (Estimación contable)

1	2	3	4	5	6	7	8
2.555	2.700	3.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500

4. Tasa de descuento establecida contemplando coherencia con la integración de los riesgos en los flujos estimados 10 %.
5. Criterio de amortización contable: línea recta.

II. Solución.

a. Determinación de la amortización económica.

Concepto	1	2	3	4	5	6	7	8
Flujo neto	2555	2.700	3.500	4.500	4.500	4.500	4.500	4.500
Valor actual al inicio del período.	20.000	19.445	18.690	17.059	14.265	11.191	7.810	4.091
Valor actual al cierre del período	19.445	18.690	17.059	14.265	11.191	7.810	4.091	-
Amortización económica	555	755	1.631	2.794	3.074	3.381	3.719	4.091



III. Comentarios.

- El criterio de la amortización económica se basa en el consumo de la capacidad del activo de generación de ingresos.
- Su escasa o nula utilización en contabilidad, radica en que requiere de una estimación anual del valor actual de los flujos futuros netos.
- En el caso de los intangibles con vida útil indefinida, dado que de todas formas habrá que efectuar una comprobación por deterioro, puede registrarse la diferencia entre los valores actuales de dos períodos, o una proporción que refleje el patrón de consumo de los beneficios futuros.
- En los casos en que el valor actual de los flujos netos de dos períodos en lugar de decrecer aumente, o bien, se mantenga constante, habilita a no registrar cargo por amortización alguno, aunque sobre una base fundada.
- De todas formas, no es lo mismo registrar una amortización por la diferencia entre los valores actuales de los flujos netos del intangible computado en dos momentos distintos, o una proporción que refleje el patrón de consumo, que sólo registrar una desvalorización cuando el valor actual de los flujos netos es inferior a la medición del intangible (ver ejemplo 2).



**Ejemplo 2:
Criterio de amortización económica versus criterio de no amortizar
y efectuar comprobación anual por deterioro.**

I. Planteo.

1. Fecha adquisición del activo intangible: 10.11.X1
2. Corresponde a la adquisición de una marca, identificada separadamente de los planteles de bienes de uso de una nueva unidad de negocio.
3. Valor de los bienes de uso de la unidad de negocio adquirida 80.000 (amortización lineal en 10 años)
4. Medición de la marca al costo original de adquisición: \$ 10.000
5. Valor actual de los flujos futuros netos a la fecha de adquisición de la unidad de negocios adquirida (con inclusión de la marca): 110.000.
6. Vida útil asignada a la evaluación de proyecto que determinó la adquisición: 10 años.
7. Mediciones del valor actual de los flujos futuros netos según distintas hipótesis:

Año	Comportamiento aproximadamente similar a la evaluación de proyecto original	Extensión vida útil a partir del año 7 en cuatro años más, por incidencia incremento en erogaciones en publicidad
31.12.X ₁	110.000	110.000
31.12.X ₂	101.000	101.000
31.12.X ₃	90.000	90.000
31.12.X ₄	79.000	79.000
31.12.X ₅	53.000	53.000
31.12.X ₆	41.000	41.000
31.12.X ₇	29.000	56.000
31.12.X ₈	20.000	48.000
31.12.X ₉	9.000	32.000
31.12.X ₁₀	-	22.000
31.12.X ₁₁		17.000
31.12.X ₁₂		12.000
31.12.X ₁₃		7.000
31.12.X ₁₄		0

8. Medición contable de la Unidad generadora de efectivo con integración del intangible al que se adjudicó vida útil indefinida, antes de la comparación con valor recuperable.

Bien/año	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
Activos tangibles unidad de negocio	72.000	64.000	56.000	48.000	40.000	32.000	24.000	16.000	8000
Marca	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Total unidad de negocio	82.000	74.000	66.000	58.000	50.000	42.000	34.000	26.000	18.000



II. Solución.

a. Comportamiento aproximadamente similar a la evaluación de proyecto original.

a.1 Tratamiento según NIC 38: No se amortiza y se compara anualmente con valor recuperable.

Año	Valor residual contable unidad de negocio	Valor actual de los flujos netos	Medición al cierre	Desvalorización
X1	82.000	110.000	82.000	-
X2	74.000	101.000	74.000	-
X3	66.000	90.000	66.000	-
X4	58.000	79.000	58.000	-
X5	50.000	53.000	50.000	-
X6	42.000	41.000	41.000	(1000)
X7	33.000	29.000	29.000	(4.000)
X8	21.000	20.000	20.000	(1000)
X9	12.000	9.000	9000	(3000)
X10	1000	-	-	(1000)
				(10.000)

a.2 Tratamiento computando la amortización económica de forma proporcional.

Una primera observación a efectuar, se refiere a que el criterio de la amortización económica, aún cuando el real se comporte de forma bastante parecida a la evaluación de proyecto original, no podrá partir de la comparación en valores absolutos del valor actual de los flujos futuros netos, por cuanto el alta de los bienes tangibles e intangibles adquiridos, se efectuó a su calor de costo, normalmente inferior al valor actual determinado en la evaluación de proyecto original: En el ejemplo, el valor abonado por los activos fijos de la unidad de negocios adquirida es de \$ 80.000 y el de la marca de \$ 10.000, siendo el valor actual de los flujos futuros de 110.000.

A efectos de sortear esta dificultad, se trabajará amortizando en función a la proporción de la capacidad de generación de flujos futuros consumida, a saber:



Activos intangibles: Estudio crítico de la integración de la categoría e inviabilidad de asignación de vidas útiles indefinidas.

Año	Valor actual flujos futuros netos	Valor actual flujos futuros netos período anterior	Diferencia	Proporción consumida %	Valor residual del intangible al inicio	Amortización económica del intangible	Valor residual de los activos fijos	Valor residual total unidad de negocios	Medición al cierre.
X1	110.000	110000	-	-	10.000	0	72.000	82.000	82.000
X2	101.000	110.000	(9000)	8,18	10.000	(818,00)	64.000	73.182	73.182
X3	90.000	101.000	(11.000)	10,89	9.182	(999,92)	56.000	64.182,08	64.182,08
X4	79.000	90.000	(11.000)	12,22	8.182,08	(999,85)	48.000	47.882,23	47.882,23
X5	53.000	79.000	(26.000)	32,91	7182,23	(2.363,67)	40.000	44.818,56	44.818,56
X6	41.000	53.000	(12.000)	22,64	4.818,56	(1.090,92)	32.000	35.727,64	35.727,64
X7	29.000	41.000	(12.000)	29,27	3.727,64	(1.091,08)	24.000	26.637,56	26.637,56
X8	20.000	29.000	(9000)	31,03	2.636,56	(818,12)	16.000	17.818,44	17.818,44
X9	9.000	20.000	(11.000)	0,55	1.818,44	(1000,14)	8.000	8.818,30	8.818,30
X10	0	9.000	(9000)	1	818,30	<u>(818,30)</u> <u>(10.000)</u>	0	0	0

a.3 Conclusiones.

- Como se puede apreciar, el tratamiento acordado por la NIC 38, aún cuando la marca está asociada a una unidad de negocio, sobre la que se ha proyectado y cumplimentado un ciclo de vida, no reconoce el consumo del potencial de generación de flujos de efectivo de la marca en la medida en que se devenga, procediendo a hacerlo sólo cuando la finalización del ciclo ha devenido inminente, castigando así en mayor medida a los últimos años del ciclo de la unidad.
- Esta situación se verá potenciada toda vez que el valor actual de los flujos futuros netos del proyecto original haya sido significativamente superior: es decir, que la distorsión es mayor en proyectos en primera instancia más rentables.
- Obsérvese que en el año 5, en que la caída del potencial de generación de flujos es más pronunciada con una proporción del 32,91 %, el tratamiento según la NIC 38, no permite reconocer amortización alguna, en tanto que en la alternativa propuesta, la amortización cargada sigue la línea del consumo del potencial de rentas futuras.

b. Extensión de vidas útiles a partir del año 7 en cuatro años más por incrementos en erogaciones en publicidad.

La hipótesis 2, se propone traer a la luz, una posible alternativa, que bien pudiera plantearse en la práctica, y que extiende las objeciones de sustituir la amortización del intangible por una comprobación anual de recuperabilidad.



El planteo propone que a partir del período 7, en función a una adecuada política de mantenimiento de los activos fijos, que acota y permite disminuir el riesgo de deterioro, sumado a un significativo incremento de las erogaciones en publicidad, se ha logrado redefinir el ciclo de vida de la unidad de negocio, ampliándolo por el término de cuatro años adicionales a la fijación de su vida útil original (hasta el ej X14).

De esta suerte, en el caso del procedimiento dispuesto por la NIC 38, el hecho de prolongar la vida útil remanente del proyecto, determina que los valores actuales de los flujos futuros netos, en lugar de decrecer acompañando el ciclo de vida, se vieran incrementados, determinando que no se registraran desvalorizaciones, todo lo cual, en definitiva, constituye una forma tácita de activación de intangibles autogenerados, al menos hasta el valor residual del intangible, a saber:

Año	Valor residual contable unidad de negocio			Valor actual de los flujos netos	Medición al cierre	Desvalorización
	Valor residual activos fijos	Marca	Total			
X1	72.000	10.000	82.000	110.000	82.000	-
X2	64.000	10.000	74.000	101.000	74.000	-
X3	56.000	10.000	66.000	90.000	66.000	-
X4	48.000	10.000	58.000	79.000	58.000	-
X5	40.000	10.000	50.000	53.000	50.000	-
X6	32.000	10.000	42.000	41.000	41.000	(1000)
X7	28.000(b)	9.000(a)	37.000	56.000	37.000	-
X8	24.000	9.000	33.000	48.000	33.000	-
X9	20.000	9.000	29.000	32.000	29.000	-
X10	16.000	9.000	25.000	22.000	22.000	(3000)
X11	12.000	6.000	18.000	17.000	17.000	(1000)
X12	8.000	5.000	13.000	12.000	12.000	(1000)
X13	4.000	4000	8.000	7.000	7.000	(1.000)
X14	0	4.000	4.000	0	0	(4.000)

- (a) Se afectó en primer término el intangible con vida útil indefinida, de forma homóloga al tratamiento del valor llave positivo asignado a unidad generadora de efectivo.
- (b) A partir del año 7 se redefinió la vida útil restante, pasándose a amortizar \$ 4000 anuales.

b.3 Conclusiones.

El caso expone como un replanteo del ciclo de vida de la unidad de negocios, puede operar como una posposición de la amortización del intangible hacia el final del período.

Por otra parte, en el ejemplo se procedió a dar por finalizado el ciclo en el año 14, pero bien podría haberse planteado una renovación de activos fijos en algún momento anterior, supóngase en el año 11, acompañando dicha inversión de un replanteo de producto y campañas de lanzamiento manteniendo la denominación de la marca. La pregunta es: ¿Habría que junto a la baja del valor residual del activo fijo por 12.000, dar la baja del valor de la marca remanente a dicha fecha de \$ 6000, o dicho remanente queda asociado a los nuevos activos fijos de la unidad? Es claro, que de no procederse a la baja, por dicho monto remanente, se estaría activando intangible autogenerado, cuando el hecho de la sustitución de activos y del lanzamiento de la nueva campaña, no hacen más que documentar el hecho del consumo efectivo de la capacidad de generación de rentas de la unidad de negocios original.



Otro aspecto a subrayar, se refiere a la necesidad de explicitar en la información complementaria las principales variables del cálculo del valor actual, en especial la cantidad de años asignados en la comprobación del valor recuperable en las comprobaciones por deterioro a lo largo de una serie de ejercicios. Al respecto, la norma 134, de la NIC 36, exige relevar los factores claves en la determinación del valor de uso, cuando señala (60):

134 Una entidad revelará la información exigida en (a) hasta (f) siguientes para cada unidad generadora de efectivo (o grupo de unidades) para las cuales el valor de libros del “goodwill” o de los activos intangibles con vidas útiles indefinidas asignados a esa unidad (o grupo de unidades), sea significativo en comparación con el valor de libros total del “goodwill” o de los activos intangibles con vidas útiles indefinidas de la entidad:

- a. el valor de libros del “goodwill” asignado a la unidad (o grupo de unidades).
- b. el valor de libros de los activos intangibles con vidas útiles indefinidas asignado a la unidad (o grupo de unidades).
- c. la base sobre la cual ha sido determinado el monto recuperable de la unidad (o grupo de unidades) (es decir, valor de uso o valor justo menos los costos de venta).
- d. si el monto recuperable de la unidad (o grupo de unidades) está basado en el valor de uso:
 - i. una descripción de cada hipótesis clave sobre la cual la Administración ha basado sus proyecciones de flujos de efectivo para el período cubierto por los presupuestos o estimaciones más recientes. Hipótesis clave son aquellas a las que el monto recuperable de las unidades (o grupos de unidades) es más sensible.
 - ii. una descripción del enfoque utilizado por la Administración para determinar el valor (o valores) asignado a cada hipótesis clave; así como si dichos valores reflejan la experiencia pasada o, en su caso, si son uniformes con las fuentes de información externas y, si no lo fueran, cómo y por qué difieren de la experiencia pasada o de las fuentes de información externas.
 - iii. el período sobre el cual la Administración ha proyectado los flujos de efectivo basados en presupuestos o estimaciones aprobados por la Administración y, cuando se utilice un período superior a cinco años para una unidad generadora de efectivo (o grupo de unidades), una explicación de las causas que justifican ese período más largo.
 - iv. la tasa de crecimiento empleada para extrapolar las proyecciones de flujos de efectivo más allá del período cubierto por los presupuestos o estimaciones más recientes, así como la justificación pertinente si se hubiera utilizado una tasa de crecimiento que exceda la tasa media de crecimiento a largo plazo para los productos, industrias, o para el país o países en los cuales opere la entidad, o para el mercado al que la unidad (o grupo de unidades) se dedica.
 - v. la tasa o tasas de descuento aplicadas a las proyecciones de flujos de efectivo.



7. CONCLUSIONES.

En el presente punto, se enumeran a modo de síntesis las principales conclusiones que motivaron los desarrollos de los puntos anteriores, que se organizan por zona temática, a saber:

Criterios de reconocimiento de erogaciones en carácter de activos intangibles.

Aspectos controvertidos y situaciones especiales.

Medición al cierre de un período contable.

Tratamiento durante el período de vida útil.

7.1 CRITERIOS DE RECONOCIMIENTO DE EROGACIONES EN CARACTER DE ACTIVOS INTANGIBLES.

a. Los criterios para admitir o denegar el reconocimiento de erogaciones efectuadas en concepto de activos intangibles, descansa sobre las premisas básicas siguientes:

- El carácter legal de los estados contables para uso de terceros.
- El concepto de corte de cierre y la primacía de la medición económica.
- El concepto de “Empresa en Marcha”.
- La terceridad como categoría de reconocimiento social.
- La definición del “tercero” como enterado y dispuesto.



b. Las condiciones específicas que debe reunir una erogación para poder ser reconocida como un activo intangible, comprenden:

<p>Condiciones generales.</p>	<p>Carecer de sustancia física no siendo un instrumento financiero.</p> <p>Capacidad para generar beneficios económicos futuros.</p>
<p>Condiciones específicas.</p>	<p>Identificabilidad / separabilidad: Capacidad de ser separado de una unidad de negocio y transferido por sí mismo.</p> <p>Control sobre los beneficios: Relativa seguridad en cuanto a la capacidad de generación de beneficios futuros, y poder para restringir a los terceros los beneficios de dicho activo, que generalmente se pone en evidencia por derechos legales.</p>
<p>Presunciones</p>	<p>El intangible adquirido, a partir de la definición del tercero como enterado y dispuesto, se presume que pasa la prueba de identificabilidad y control, por lo que puede ser reconocido como tal</p> <p>Intangible autogenerado: No hay terceridad, es decir, sanción por un mercado que acredite que allí hay un potencial valor, por lo que se imputan a resultados.</p> <p>Las críticas al criterio de diferenciar al intangible adquirido del autogenerado, desconocen las premisas básicas de: estados financieros de interés general, y la condición de medición de empresa en marcha, siendo formuladas desde una perspectiva de empresa en liquidación.</p>
<p>Investigación y desarrollo</p>	<p>El tratamiento responde a una estricta aplicación de las condiciones de identificabilidad y control.</p> <p>Cuando el desarrollo ha llegado a una etapa conclusiva, está en definitiva a las puertas de la identificabilidad, pudiendo ser separado y transferido.</p> <p>La imposibilidad de activación retroactiva de investigaciones y desarrollos anteriormente cargados a resultados, cuando un desarrollo ha devenido finalmente exitoso, responde al tratamiento genérico de las modificaciones en las estimaciones contables.</p>



7.2 ASPECTOS CONTROVERTIDOS Y SITUACIONES ESPECIALES.

Se presenta un esquema síntesis de las principales cuestiones normativas y conclusiones, a saber:

<p>Tratamiento del valor llave negativo</p>	<p>La normativa internacional vigente en la actualidad ha eliminado el concepto de valor llave negativo, imputando los menores valores del costo de una combinación de negocios respecto de los valores razonables de los activos identificables, como una ganancia.</p> <p>El tratamiento es altamente riesgoso, desconoce el carácter de estados contables de interés general, y en definitiva, elimina el concepto de partes enteradas y dispuestas, pues considera al comprador enterado, y al accionista mayoritario saliente como poco enterado o directamente incapaz.</p> <p>Las argumentaciones que indican que habrán de revisarse las mediciones efectuadas a los efectos de convalidar si hay en juego una posible ganancia por negociación resultan falaces, por cuanto en dicha revisión participan mayoritariamente proyecciones de flujos futuros con un alto rango de incertidumbre: con lo cual, en definitiva, se estaría enviando a resultados una situación contingente positiva.</p>
<p>Relaciones no contractuales con la clientela adquiridas (que no forman parte de una combinación de negocios)</p>	<p>El tratamiento es análogo al de las marcas:</p> <p>En el caso de clientela desarrollada por la propia empresa, dado que no hay una cláusula legal que obligue al cliente al mantenimiento de su fidelidad, se entiende que no hay control suficiente, y el concepto no califica para su activación como intangible.</p> <p>Por el contrario, cuando se trata de una cartera de clientes adquirida, dicha operación comenta acerca de su separabilidad, además del hecho de que un tercero adquirente enterado acordó un valor, razón por la cual, el concepto califica como intangible.</p>



<p>Las nuevas propuestas de activación del capital intelectual</p>	<p>La propuesta asume que todo aquello que no calificó como activo intangible, sea por no cumplimentar la condición de identificabilidad o de control sobre los beneficios, de todas formas, constituye un activo subyacente, carece de sentido, y está basada en una perspectiva de empresa en liquidación, contrapuesta a los criterios de empresa en marcha propios de los estados financieros de interés general.</p>
<p>Exploración y evaluación de recursos minerales.</p>	<p>La índole de la actividad y los niveles de inversión requeridos, han llevado a que se admita bajo una norma especial, la activación de las erogaciones en exploración y evaluación de recursos minerales, a partir de la existencia de un derecho legal que habilite a dicho estudio, a pesar de no cumplimentarse el requerimiento de control sobre los beneficios.</p> <p>La aplicación de esta norma especial finaliza cuando se ha comprobado la viabilidad técnica o definida su inconveniencia, momento a partir del cual, en el primer caso, se trataría como cualquier otro activo intangible, en los términos de la NIC 38.</p>

7.3 MEDICIÓN AL CIERRE DE UN PERÍODO CONTABLE.

- La normativa nacional en la materia, sólo admite la utilización del costo histórico, neto de amortizaciones, con límite en el valor recuperable. La NIC 38 del IASB, en cambio, admite como práctica alternativa la posibilidad de utilización de un modelo de revaluación.
- De todas formas, dadas las características de estos bienes, la aplicación de un modelo de revaluación, las más de las veces resultará impracticable.

7.4 TRATAMIENTO DURANTE EL PERÍODO DE VIDA ÚTIL.

Se enumeran los aspectos críticos más relevantes desarrollados en los puntos anteriores, con referencia a la principal innovación en la materia, dada por la nueva entidad de “Intangibles con vidas útiles indefinidas”, a saber:

- El punto de partida de la concepción del intangible con vida útil indefinida, se reconoce en el tratamiento de situaciones contingentes, que para su registro requiere de la existencia de una alta probabilidad de ocurrencia.



- El hecho de integrar a título de factor de relevancia para establecer el carácter de vida útil indefinida para un activo intangible sobre la base de un “mantenimiento ulterior” resulta por demás contradictorio, cuando dicho mantenimiento no es otra cosa que erogaciones en publicidad y promoción, que importan así tácitamente una activación de estos conceptos, al menos hasta la amortización que habría debido registrarse.
- El argumento de la vida útil indefinida a los efectos de sustituir la amortización por una comparación anual con el valor recuperable en los términos de la NIC 36 del IASB, es altamente contradictoria, por cuanto dicha comprobación requiere necesariamente fijar un ciclo de vida para la unidad generadora de efectivo que dicho intangible integra.
- Se recomienda efectuar una depreciación de carácter anual, sobre la base del criterio de la amortización económica, basado en la proporción del consumo del valor actual de los flujos futuros netos, que contempla así el patrón de consumo del intangible, práctica que incluso puede dar lugar a no amortizar en algún ejercicio, siempre que pueda demostrarse que no se ha consumido la capacidad de generación de flujos.
- El tratamiento para los intangibles con vida útil indefinida, en su estado actual, requeriría de un detalle mucho más preciso y explícito de las principales variables que intervinieron en el cálculo del valor recuperable en cada año, como ser: información acerca de vidas útiles asignadas en los últimos cinco ejercicios; tasas de descuento aplicadas; valores actuales de los flujos futuros netos determinados para dichos períodos. Caso contrario, el procedimiento admite maniobras de posposición de quebrantos, que en definitiva no son otra cosa que activación tácita de intangibles autogenerados.



NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1) Gisela Bertolino (U.N.R), Teresa Díaz (U.N.R-U.B.A) Y Doama Suardi (U.N.R): Algunas reflexiones acerca de la necesidad de mejora e incrementar la información sobre activos intangibles (XXVIII Jornadas universitarias de Contabilidad, Mar del Plata, 7.8 y 9 de Noviembre de 2007).
- 2) NIC 38 DEL IASB (actualizada 2008), Activos Intangibles: Fundamentos de las conclusiones, párrafo 7.
- 3) Marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros aprobado por el Consejo del IASC en abril de 1989, para su publicación en julio del mismo año, y adoptado por el IAS B en abril de 2001.
- 4) RT 22 de la FACPCE, Normas contables profesionales para la actividad agropecuaria, norma 7.2.1.1.
- 5) Código de comercio de la República Argentina.
- 6) Ley 19.550 de Sociedades Comerciales.
- 7) R.T 17 de la FACPCE, segunda parte, apartado 5.13.1, norma b).
- 8) Marco conceptual para la preparación y presentación de los estados financieros, segunda parte, norma 31.
- 9) NIC 22 del IASB: Combinaciones de negocios (Revisada en 1998 y derogada por la NIIF 3 del IASB).
- 10) NIIF 3 del IASB: Combinaciones de negocios (vigencia para combinaciones de negocios efectuadas con posterioridad al 31 de marzo del 2004).
- 11) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 11.
- 12) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 13.
- 13) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 25.
- 14) FAS 142 del FASB: Goodwill y otros activos intangibles, vigente a partir del 15 de diciembre del 2001.
- 15) FAS 86 del FASB: Contabilización de costos de software, adquirido, arrendado o generado internamente
- 16) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 52.
- 17) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 53.
- 18) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 54.
- 19) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 57.
- 20) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 1998).
- 21) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 59.
- 22) NIC 8: Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores, norma 37.
- 23) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 71..
- 24) NIC 8 del IASB: Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores, normas 36 y 37.
- 25) Resolución Técnica N° 26 de la FACPCE: Adopción de las Normas Internacionales de Información financiera (NIIF), del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB).
- 26) Resolución Técnica N° 17 de la FACPCE, Norma 5.11, Bienes de uso e inversiones en bienes de naturaleza similar.
- 27) NIC 16 del IASB. Propiedades, planta y equipo, modelo de revaluación, norma 31.
- 28) Resolución Técnica N° 21 de la FACPCE, Valor patrimonial proporcional, consolidación de estados contables e información sobre partes relacionadas, punto 1.3.1.1.
- 29) Resolución Técnica N° 5 de la FACPCE, VALOR PATRIMONIAL PROPORCIONAL (Derogada y sustituida por la Resolución Técnica N° 21).
- 30) Los presentes desarrollos corresponden al libro: Consolidación de estados contables (Pablo David senderovich, Editorial Errepar, año 2009).
- 31) NIIF 3 del IASB: COMBINACIONES DE NEGOCIOS, normas 56 y 57.
- 32) FAS 141 (R) del FASB: Combinaciones de negocios, publicado de diciembre de 2007 y efectiva para los años fiscales a partir del 15 de diciembre de 2008
- 33) NIIF 3 DEL IASB: COMBINACIONES DE NEGOCIOS, párrafo 56.
- 34) NIIF 3 DEL IASB: COMBINACIONES DE NEGOCIOS, párrafo 57.
- 35) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 35.
- 36) NIIF 3 del IASB: COMBINACIONES DE NEGOCIOS, Apéndice, apartado B.17



- 37) Capital intelectual: Aplicación del modelo skandia en una empresa Pyme (autores: C.P Jorge D. Simaro, C.P Omar E. Tonelli y C.P Mariana Garmendia; trabajo presentado en las XXVII jornadas universitarias de contabilidad, Parana octubre del 2006.
- 38) NIIF 6 DEL IASB: EXPLORACIÓN Y EVALUACIÓN DE RECURSOS MINERALES, normas 3 y 5.
- 39) NIIF 6 DEL IASB: EXPLORACIÓN Y EVALUACIÓN DE RECURSOS MINERALES, norma 9.
- 40) NIIF 6 DEL IASB: EXPLORACIÓN Y EVALUACIÓN DE RECURSOS MINERALES, norma 11.
- 41) NIIF 6 DEL IASB: EXPLORACIÓN Y EVALUACIÓN DE RECURSOS MINERALES, norma 20.
- 42) NIIF 6 DEL IASB: EXPLORACIÓN Y EVALUACIÓN DE RECURSOS MINERALES, normas 15 y 16.
- 43) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 72.
- 44) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 74.
- 45) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 75.
- 46) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 78.
- 47) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 77.
- 48) Resolución Técnica N° 17; segunda parte, punto 5.13.2.
- 49) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 88.
- 50) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 90.
- 51) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 91.
- 52) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 97.
- 53) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 100.
- 54) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 104.
- 55) NIC 38 del IASB: ACTIVOS INTANGIBLES (revisada año 2008), norma 94.
- 56) NIC 36 del IASB: DETERIORO DEL VALOR DE LOS ACTIVOS, normas 107 y 108.
- 57) NIC 36 del IASB: DETERIORO DEL VALOR DE LOS ACTIVOS, norma 10.
- 58) NIC 36 del IASB: DETERIORO DEL VALOR DE LOS ACTIVOS, norma 30.
- 59) NIC 36 del IASB: DETERIORO DEL VALOR DE LOS ACTIVOS, norma 24
- 60) NIC 36 del IASB: DETERIORO DEL VALOR DE LOS ACTIVOS, norma 134..