

**Vazzano, Vanesa Silvana**

*Los activos intangibles: una incertidumbre en la información contable*

Anuario de la Facultad de Ciencias Económicas del Rosario N° 10, 2014

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central "San Benito Abad". Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la Institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Vazzano, V. S. (2014). Los activos intangibles : una incertidumbre en la información contable [en línea], *Anuario de la Facultad de Ciencias Económicas del Rosario*, 10. Disponible en:  
<http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/activos-intangibles-informacion-contable.pdf> [Fecha de consulta:.....]

# LOS ACTIVOS INTANGIBLES. UNA INCERTIDUMBRE EN LA INFORMACION CONTABLE

Vazzano, Vanesa Silvana<sup>129</sup>

**Facultad de Ciencias Económicas del Rosario**  
**Universidad Católica Argentina**  
*Av. Pellegrini 3314, CP 2000, Argentina*

## **Resumen.**

Los sistemas contables tradicionales tienen como base el paradigma de utilidad para considerar la información que se brinda a terceros. Estas ideas fueron diseñadas durante la era industrial, y responden a la necesidad de valorar recursos tangibles; pero resultan sumamente inoperantes y limitados en la economía del conocimiento basada en lo inmaterial y simbólico. En este sentido, la información que brindan los estados contables no es completa ni homogénea pudiendo afectar la consecución de su objetivo primordial que es la toma de decisiones de los usuarios. La cuestión principal radica en que de acuerdo con la normativa contable vigente nacional e internacional, ciertos activos intangibles no pueden ser reconocidos como tales en los balances salvo que; o bien pueden son considerados como activos o bien; como gastos. Pero la realidad indica que existen otros que no se informan en absoluto; y este es el punto de inflexión de la contabilidad.

**Palabras clave:** activos intangibles- normativa contable-modelos de valoración.

---

<sup>129</sup>[vanesavazzno@uca.edu.ar](mailto:vanesavazzno@uca.edu.ar)

## **1. Introducción**

Hasta mediados del siglo XX el poder de las empresas estaba determinado por la magnitud de sus operaciones, el tamaño de sus plantas productivas, el alcance de sus redes de distribución y la cuantía de sus recursos financieros. En ese marco, se consideraba que la función del empresario consistía en gestionar un conjunto de gastos, indicadores de utilidad, pasivos y activos esencialmente tangibles. Los recursos intangibles no eran considerados o quedaban subsumidos en ciertos bienes físicos. Sin embargo, durante las últimas décadas del mismo siglo se produjeron importantes cambios que modificaron el entorno económico provocando incertidumbre y amenazas a la competitividad de las empresas. Algunos de estos cambios fueron: la aparición de una economía de servicios tendiente a diluir la relevancia del tamaño de los establecimientos y la magnitud de sus recursos; el avance desenfrenado de la tecnología que afectó a todos los sectores productivos y servicios; la globalización, así como el aumento en las exigencias y expectativas de los clientes. Esta nueva economía estaba centrada en el conocimiento, en la generación de riqueza asociada al desarrollo y mantenimiento de ventajas competitivas sostenidas principalmente en elementos de carácter intangible. Esto implicó, tanto para las grandes empresas como para las pymes, una particular consideración de la importancia estratégica de sus propios recursos y competencias intangibles. Entre estos activos y competencias, pueden mencionarse, la aptitud para innovar, para lanzar nuevos productos y servicios; la adaptabilidad para adecuarse a las dinámicas condiciones de mercado, la cultura para retener, motivar, desarrollar y comprometer al personal con crecientes desafíos, el prestigio asociado al desarrollo y preservación de una reputación irrefutable; la disponibilidad de sistemas de información, de producción, de prestación de servicios que puedan proporcionar a los clientes lo que deseen, cuando lo deseen y en las mejores condiciones.

En la actualidad, la habilidad de una empresa para movilizar y explotar sus activos intangibles se ha convertido en algo más decisivo que invertir y gestionar sus activos tangibles y físicos. Por eso es necesario

que las organizaciones actualicen sus sistemas de información y se reinventen a sí mismas para aprovechar esas ventajas competitivas.

Por lo antes expuesto, resulta entonces conveniente, identificar y analizar las prácticas vigentes en la medición y gestión de los intangibles que permitan revelar mayor información contable útil para la toma de decisiones.

## **2. Naturaleza económica de los activos intangibles**

Alrededor de los años setenta aparece la idea de activo intangible con el pensador Adam Smith quien, plantea que la esencia de la riqueza de una organización procede del trabajo traducida en la producción de bienes materiales. El autor considera que el trabajo se divide en dos partes: el trabajo productivo, que genera bienes tangibles que poseen valor en el mercado; y el trabajo improductivo, originado por la creación de intangibles. Si bien muchos autores posteriores toman como punto de partida para sus trabajos estos mismos principios, la evolución económica-tecnológica obligo a los economistas a darle una vuelta de rosca a sus investigaciones frente a los desajustes inminentes al proceso económico.

El cambio se produce en 1912 con la teoría de la evolución económica de Schumpeter quien reafirma la idea de intangibilidad en el contexto del sistema económico, empresarial y de la innovación, ratificando la importancia de los intangibles como elementos fundamentales para el desarrollo y crecimiento de las organizaciones. Señalaba que tanto la innovación como los activos intangibles integran la fuente fundamental de riqueza de la empresa. Divide el proceso de cambio tecnológico en tres etapas: invención, es decir, la generación de ideas nuevas, innovación es el desarrollo de nuevas ideas en productos comercializables y difusión se refiere a la distribución de los productos entre los mercados.

Años mas tarde, el surgimiento de las teorías neoclásicas tales como el modelo de crecimiento de Robert Solow han tratado de explicar la productividad y el crecimiento económico como una consecuencia de la acumulación constante del capital y el aumento del trabajo, y han

pretendido relacionar el crecimiento no explicable por incrementos de estos dos factores de producción con el progreso y la inversión en intangibles.

Ducharne (1998) sintetiza en su investigación cuatro teorías acerca del proceso de crecimiento económico y desarrollo y como esto influye en el concepto de intangibles.

### Teoría del capital humano

Esta teoría sugiere que entre los factores de producción, los recursos humanos se consideran como un importante factor de crecimiento económico y un elemento esencial para el incremento de la productividad. Por otra parte, explica la naturaleza complementaria de los recursos humanos tanto en lo que respecta a su contribución para el proceso productivo, como a la adquisición y transferencia del conocimiento. Por ejemplo, la inversión en formación especializada puede ser vista como un complemento a la compra de maquinaria sofisticada, así como un beneficio directo para la adquisición de nuevas formas de know-how. Generalmente estos recursos son referidos en la literatura como "Capital Humano".

Si bien sus orígenes se remontan a Adam Smith, su desarrollo se produce en los años sesenta con autores como Mincer, Schultz y Becker. Mincer explica el concepto de los intangibles identificando el capital humano como un stock de conocimientos almacenados que están en la génesis de la innovación. Becker, por su parte, concluye que el mayor tesoro de la sociedad del conocimiento es el capital humano y lo define como la pieza clave para la productividad en las organizaciones. Si bien, la acumulación de capital físico no se descarta como uno de los factores determinantes de desarrollo, la acumulación del capital humano surge como el factor primordial del progreso técnico y por ende del crecimiento económico. En cuanto a Schultz, plantea que parte del crecimiento de la producción de una empresa se debe al conjunto de habilidades y conocimientos que forman el capital. El aspecto clave de rendimiento competitivo de la empresa reside en su capital intelectual; por ejemplo, su capacidad de mejorar su propia base de conocimientos.

Mincer resume que el capital humano juega un doble papel en el proceso de crecimiento económico, tanto como inventario de los conocimientos producidos por la educación y la formación coordinados con el capital físico, como así también como un conjunto de conocimientos que forman una fuente de innovación y la causa básica del crecimiento económico. Es desde esta perspectiva que la teoría del capital humano contribuye al concepto de intangibles.

Luego se realizaron otros estudios empíricos en la materia por ejemplo por Kendrick en 1976 y Jorgenson en 1962, que muestran que el impacto del capital humano en la productividad es positivo. Griliches en 1969 encuentra una alta complementariedad entre los trabajadores altamente calificados y el capital físico. Bartel y Lichtenberg en 1987 sostienen que la innovación tecnológica contribuye a la búsqueda de trabajadores capacitados ya que tienen una ventaja comparativa en la implementación de nuevas tecnologías. Bartel en 1991 encuentra una relación positiva entre la aplicación de programas de formación y el crecimiento de la productividad del trabajo tanto a nivel individual como a nivel de organización. Lucas en 1988 plantea un modelo de crecimiento a partir de la acumulación del capital humano, que refuerza la productividad del capital físico y conduce a la economía a un crecimiento sostenido. Según su teoría, el capital humano se puede acumular de dos formas distintas; en forma del resultado de un proceso de aprendizaje en la empresa o “learning by doing”, ó, como consecuencia de la educación formal del individuo y su crecimiento sujetos a su nivel inicial y al esfuerzo dedicado a su acumulación. Romer en 1990 propuso un modelo de crecimiento externo donde sostiene que la tasa de crecimiento económico de los países no depende sólo de la tecnología sino también de las preferencias ínter-temporales del consumidor. Esto provoca que ambos factores sean determinantes en la asignación de capital humano al sector de investigación y desarrollo.

De la misma forma, Grossman y Helpman en 1991, proponen un modelo donde la base del crecimiento se encuentra en el aumento del stock de conocimientos y en la acumulación de capital humano. Se diferencian de Romer en que el stock de capital humano resulta ser una

variable externa, la cual depende de la decisión que toman los individuos, con similar capacidad de adquirir habilidades, entre emplearse como trabajadores o dedicar su tiempo a la educación formal. De este modo el salario pagado a cada trabajador calificado crece proporcionalmente a su acervo de capital humano acumulado, y por ende la dotación total de este factor depende del salario relativo entre el empleo calificado y el no calificado. Por su parte, Young en el mismo año toma aspectos del modelo de “learningbydoing”, a partir del cual desarrolla dos importantes supuestos resultantes de su análisis del progreso técnico: 1. Las mejoras de aprendizaje informal motivarán mejoras organizativas a nivel de planta industrial que podrán extenderse hacia otros sectores de actividad fabril, promoviendo así un círculo virtuoso que acelere el crecimiento de la productividad. 2. Plantea la existencia de fuertes rendimientos decrecientes en el proceso de learningbydoing. Esto significa que el aprendizaje estaría limitado en cada bien a un período de tiempo determinado. Por lo tanto, en todo momento la actividad económica se dividirá entre industrias con su proceso de aprendizaje agotado, es decir, que no pueden contribuir a aumentar la productividad en otras industrias; y aquellas en que dicho proceso de aprendizaje continúa. Para que el círculo virtuoso de la productividad no se agote es necesario que el learningbydoing sea un proceso continuo. Así, el objetivo de cualquier acción educativa es la formación de ese capital humano.

### Teoría de la innovación o del cambio tecnológico

En el año 1982, Freeman propone como idea a las inversiones en innovación como el principal motor del crecimiento, ya que la competitividad se alcanza por medio de la inversión en investigación y desarrollo y otros intangibles.

En el año 2000, Lev afirma que el conocimiento, tal como los activos físicos y financieros, crean valor para los accionistas cuando se espera que generen beneficios por encima de lo normal. El autor defiende además que los inversores reconocen que en las economías desarrolladas tal como Estados Unidos, Alemania, Japón y Canadá, muchos de los recursos productivos de las empresas son intangibles, o activos del Conocimiento.

La innovación es un elemento clave de la estrategia competitiva de la empresa para mejorar la competitividad global y el progreso económico. Tal como en el caso del capital humano, la importancia del cambio tecnológico ha sido reconocida por los economistas como un factor de desarrollo económico. Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx, entre otros, hicieron referencia en sus investigaciones al cambio tecnológico como factor de progreso económico. Asimismo, tuvo contribuciones de autores como Harrod seguido por la corriente keynesiana (Domar, Kaldor y Robinson) y las escuelas neoclásicas (Solow y Meade). Si bien los neoclásicos no han hecho este tema el centro de estudio de sus trabajos, muchos han examinado la cuestión general de los cambios tecnológicos con diferentes enfoques. Entre los trabajos se encuentran el de Solow en 1957, Arrow en 1962, Mansfield en 1968, Griliches en 1957, Scherer en 1980 y Schumpeter en 1982.

Tradicionalmente, los estudios de innovación se centraron principalmente en las actividades de investigación y desarrollo pero luego se hizo evidente que la innovación implicó un espectro más amplio que el de las actividades mencionadas.

### Teoría de la inversión en capital intelectual

Está basada en la premisa de que la eficiencia se alcanza a través de la movilización de recursos humanos, incluyendo el conocimiento general y la cultura de la empresa, con el fin de adecuarlos a las oportunidades tecnológicas y de marketing.

La inversión intelectual incluye los recursos destinados por la administración para anticiparse a las necesidades de los clientes, la investigación pre-competitiva, inteligencia de mercado y calidad, evaluación de desempeño de los empleados, la creación de redes industriales y multinacionales, servicios de consultoría, alianzas, jointventures y consorcios. En los años ochenta, varias investigaciones sobre la economía inmaterial tales como Gaspar y Afriat, Dosi, Freeman y Pérez podrían argumentar que la inversión intangible no puede limitarse únicamente a los gastos que pueden ser costeados. Por el contrario, el concepto de inversión intelectual abarca la creación de un ambiente propicio para estimular la innovación.

## Teoría del crecimiento endógeno

El crecimiento endógeno se centra en la acumulación de conocimiento como la fuente de crecimiento y análisis de sus mecanismos económicos tomando como punto de partida, la distribución de unos recursos limitados. El conocimiento abarca tanto el capital humano, el capital organizativo, algunos aspectos del capital físico como la tecnología incorporada, y sobre todo el cambio técnico. El nuevo conocimiento es generado por empresas y agentes con el fin de obtener beneficios. La producción de conocimiento es una fuente de externalidades, en el sentido de que cualquier descubrimiento se basa en otros descubrimientos y será utilizada como insumo en un mayor avance técnico. Además analiza detenidamente la forma en que estas diversas formas de tecnología están relacionadas, en un marco de la función de producción. Los autores destacados son Romer; Lucas; Grossman y Helpman; Barro y Sala-i-Martin. Para Romer el principal motor del crecimiento económico son las ideas y los descubrimientos tecnológicos ya que a diferencia de otros factores económicos, como el capital, la tierra o las máquinas, las ideas no cumplen la ley de retorno decreciente, según la cual conforme aumentan los recursos productivos decrece el crecimiento del output. En otras palabras, si bien una máquina sólo puede usarse para una determinada actividad en un determinado momento, una idea puede multiplicarse indefinidamente, a bajo costo, y producir un efecto multiplicativo importante.

## Teoría evolutiva

Se centra en las rutinas como centro del comportamiento de una compañía. Las empresas se rigen mayormente por procesos de aprendizaje que por optimización. La innovación es un proceso acumulativo e incremental. Entiende la empresa como una jerarquía de actividades dirigidas por rutinas y consideran el progreso del aprendizaje y de los descubrimientos como esenciales. Entre los autores destacados se encuentran: Nelson y Winter, Dosi, Amendola y Gaffard, Carlsson y Taymaz, Carlsson y Eliasson.

Las principales premisas de este enfoque son, i) El proceso tecnológico debe ser visto y tratado como una variable endógena al proceso de desarrollo económico; ii) Los factores de producción individuales se

interrelacionan y ejercen influencias entre ellos; iii) Los procesos de aprendizaje e innovación determinan el crecimiento y desarrollo económico.

Lev puntualiza tres atributos, que definen a los activos del conocimiento, como origen de su capacidad de creación de valor, y ellos son:

i) No escasez, es decir, en oposición a los activos físicos, los activos del conocimiento no son escasos ya que pueden ser aplicados simultáneamente en múltiples disciplinas.

ii) Rendimientos crecientes: normalmente, los activos físicos están sujetos a rendimientos decrecientes a escala; en tanto que los activos del conocimiento, poseen rendimientos crecientes ya que cuanto más intensivo es el uso del conocimiento, mayores son sus beneficios.

iii) Efectos de red: los activos del conocimiento empleados con éxito contribuyen a generar valor a través de "positive feedback".

### **3. Definición de los intangibles**

Actualmente, no se identifica una definición de activos intangibles generalmente aceptada dentro de la literatura financiera. Por ello, presentamos una revisión de las definiciones propuestas ya sea por la normativa contable así como por distintos autores interesados en el tema. El fin es analizar e identificar las características comunes que puedan tomarse como punto de partida para el desarrollo de una definición de los intangibles que logre un acuerdo general.

Las normas argentinas definen a los activos intangibles en la Resolución técnica Nro. 9 en la segunda parte, capítulo III, A6, como: *"...aquellos representativos de franquicias, privilegios u otros similares, incluyendo los anticipos por su adquisición, que no son bienes tangibles ni derechos contra terceros, y que expresan un valor cuya existencia depende de la posibilidad futura de producir ingresos. Incluyen, entre otros, los siguientes: Derechos de propiedad intelectual - Patentes, marcas, licencias, etc. - Gastos de organización y preoperativos – Gastos de desarrollo."*

La Norma Internacional de Contabilidad (N.I.C.) Nro. 38 especifica que los activos intangibles son aquellos activos identificables, sin carácter monetario ni apariencia física. Establece tres atributos críticos que deben presentarse para su reconocimiento y ellos son:

- a) que sea identificable, es decir, que sea susceptible de ser separado de la entidad y vendido, alquilado, licenciado, transferido o cambiado, por medio de un contrato, ya sea individualmente o en conjunto con un activo o pasivo relacionado; o, resulte de derechos legales, contractuales u otros;
- b) que el ente posea control sobre beneficios económicos futuros procedentes del recurso subyacente proveniente de acontecimientos pasados;
- c) que el activo tenga aptitud para proveer beneficios económicos futuros tales como ingresos ordinarios o costos futuros reducidos.

Por su parte, la norma americana, el SFAC Nro 6 indica, que los activos constituyen posibles beneficios económicos futuros controlados por una entidad concreta como resultado de acontecimientos y transacciones pasadas. En el Financial Reporting Standard Nro 10 (FRS-10) se define a los activos intangibles como aquellos activos no financieros que no poseen sustancia física pero que: a) son identificables, es decir, puede disponerse separadamente de ellos sin tener que depender del negocio de la empresa; y b) son controlados por la entidad a través de derechos legales o custodia física; esto es, la habilidad para obtener beneficios económicos, o bien restringir el acceso de la competencia a los mismos por la existencia de derechos legales.

Algunos de los autores que opinaron sobre el tema son: Canibaño, Sánchez, García-Ayuso y Chaminade (2002), quienes coinciden que desde una perspectiva contable, los intangibles pueden ser definidos como fuentes de beneficios económicos futuros, que no poseen sustancia física, controlados, o bien influidos por la empresa, como

resultado de acontecimientos y transacciones pasadas (producidos por la empresa o adquiridos) y que pueden o no ser vendidos separadamente de otros activos de la empresa. Aclaran que el punto clave de los intangibles radica en establecer si sus costos de adquisición o producción propia, pueden ser reconocidos como un activo y reflejados en el balance, o bien, deben cargarse como un gasto en el ejercicio en que se incurren. Para que un intangible pueda ser reconocido como activo, requiere el cumplimiento de ciertos requisitos dentro de los cuales se destacan su medición de forma fiable y la posibilidad de ser identificado separadamente. En consecuencia, existe una gran variedad de inversiones intangibles que desde una perspectiva económica podrían ser consideradas como activos, pero que de acuerdo con las normas de contabilidad vigentes no pueden ser reconocidas como tales en el balance.

El Centro de Investigación en Intangibles de la escuela Stern de la Universidad de Nueva York ha formulado una definición restrictiva acerca de estos activos como fuentes de beneficios económicos futuros carentes de sustancia física, que han sido adquiridos en un intercambio o desarrollados internamente con costos claramente identificables, que poseen vida limitada, contenidas en un mercado de valor aparte de la empresa y son propiedad o están controlados por ella.

Lev Baruch(2005) sostiene que los activos intangibles constituyen la principal fuente de ventajas competitivas de la empresa y por ende de beneficios futuros, pero a diferencia de los tangibles, carecen de sustancia física.

Para Hendriksen (1982), la principal diferencia entre los activos tangibles e intangibles no se halla en la ausencia de sustancia física sino en el alto grado de incertidumbre respecto de la capacidad de generar beneficios futuros de los intangibles. Considera que estos activos solo pueden ser contabilizados en la medida que contengan las siguientes características: que sean identificables, es decir, diferenciables del resto de activos; que tengan la capacidad de crear beneficio futuro probable; y el control necesario respecto de ellos del ente que los posee.

Por su parte, Belkaoui, (1992), define los activos intangibles como aquellos activos sin sustancia física provenientes de derechos legales y

contractuales, que posiblemente generen beneficios en el futuro. Distingue dos tipos de activos intangibles: los identificables, como las patentes y los no identificables, como el fondo de comercio.

En 1992, Arthur Andersen propuso una definición de intangibles como aquellos recursos sin presencia corpórea o física, controlados por la empresa y capaces de generar en el futuro beneficios económicos netos y valor para la empresa.

Fowler (2010) opina que los activos intangibles, además de ser no corpóreos tienen ciertas características similares a los bienes de uso:

- a) Se emplean continua o repetidamente en las actividades principales del ente ya sean producción, comercialización, o administración; o son alquilados o licenciados a terceros.
- b) Poseen una capacidad de servicio que no se consume ni se agota en el primer empleo.
- c) Mientras están en uso o se licencian, no se transforman en otros bienes ni están destinados a la venta.

#### **4. Clasificación de los intangibles**

Para poder valorar a los activos intangibles es necesario conocer en qué consisten y cómo se pueden clasificar. Dada la gran variedad de clasificaciones existentes sobre estos activos se pone en evidencia, una vez más, la falta de consenso, lo que dificulta en gran medida la valoración de estos activos.

En 1992, Hendriksen y Van Breda proponen una de las primeras clasificaciones de activos intangibles, donde reconocen que la mayoría de los activos intangibles tienen su origen en situaciones en las que se ha efectuado un pago en efectivo, pero el gasto asociado con él no ha sido reflejado en la cuenta de resultados. Así pues, consideran que los intangibles deberían ser clasificados en intangibles tradicionales y gastos diferidos.

INTANGIBLES TRADICIONALES	GASTOS DIFERIDOS
Razones sociales, derechos de autor, ,acuerdos de no competencia, franquicias, intereses futuros, fondo de comercio, licencias, concesiones, patentes, maquetas originales, procesos secretos, marcas, nombres comerciales	Publicidad y promoción, anticipos a autores, gastos en el desarrollo de software, gastos de emisión en deudas, costes legales, investigación de mercados, costes de organización, gastos de reestructuración, reparaciones, costes de investigación y desarrollo, gastos de establecimiento, costes de formación

Por su parte, también en 1992, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) llevó a cabo una investigación sobre la clasificación de estos activos en base a las inversiones empresariales realizadas. Del proyecto, conocido como “Programa TEP”, se clasificó la inversión intangible en cuatro grupos. Ellos son: 1. Inversión física (hardware), software; 2. Inversiones intangibles en tecnología: Investigación y desarrollo, patentes y licencias, diseño e ingeniería, escaneo y búsqueda; 3. Inversiones intangibles en capacidad: formación de los trabajadores, estructura de la información y estructura de la organización; 4. Prospección de mercados: exploración y organización.

Durante los años noventa, el Eurostat (Statistical Office of the European Communities), que es la oficina europea de estadística de la Comisión Europea, que produce datos estadísticos sobre la Unión Europea, realizó estudios estadísticos basados en una clasificación de los intangibles en diez categorías: 1. Investigación y desarrollo; 2. Adquisición de derechos de propiedad intelectual (patentes) y licencias; 3. Adquisición de derechos de propiedad industrial; 4. Publicidad y marketing; 5. Adquisición y procesamiento de información; 6. Adquisición de software; 7. Reorganización de la dirección de la empresa; 8. Reorganización del sistema contable de la empresa; 9. Medios destinados a enfrentarse a los cambios en las políticas legal,

fiscal, social y económica del gobierno, 10. Otras inversiones en innovación de productos y procesos de la empresa.

En 1996, Hammerer se basó en las teorías económicas evolutivas para clasificar los activos intangibles en función de la inversión que realiza la empresa. Consideraba que ellas constituían un adecuado marco teórico para comprender el proceso de desarrollo y crecimiento económico, aunque con limitaciones. Junto con Werner y Schwarz, criticó la clasificación de la OCDE al considerar que no distinguía claramente entre activos tangibles e intangibles, carecían de base teórica, no aplicaban los conceptos de stock y flujo, y los grupos de intangibles eran demasiado heterogéneos. Por tal motivo, optó por las teorías económicas, donde propusieron finalmente doce categorías diferentes de activos intangibles, algunas solapadas; las que se emplearían más tarde para distribuir las inversiones en los ciclos de vida del producto. La clasificación de las inversiones en intangibles se distingue por su naturaleza ya sea estratégica u operativa; o bien por su objetivo, esto es, incrementar el conocimiento tecnológico o el grado de competencia económica de la empresa. Dentro de ésta se distinguen: investigación y desarrollo, educación y formación, software, marketing, prospección de minerales, licencias, marcas- derechos de autor-patentes, desarrollo de la organización, diseño e ingeniería, construcciones y uso de bases de datos, remuneración de ideas innovadoras, desarrollo de otros recursos humanos (no formación).

En 1997, Mortensen, Eustace y Lannoo proponen una clasificación de los intangibles relevantes para la valoración de empresas, en cuatro categorías : capital de innovación (investigación y desarrollo), capital estructural (capital intelectual y activos relacionados con el conocimiento, flexibilidad y coherencia organizativa, y lealtad y destreza de los trabajadores), contratos de ejecución (licencias operativas y franquicias, derechos de emisión de programas, cuotas agrícolas y otras cuotas de producción en industrias reguladas, obligaciones de mantenimiento, prestación de servicios y cuidado del medio ambiente, contratos de suministro de materiales, instrumentos financieros de alto riesgo, derivados), capital de mercado (marcas y marcas comerciales) y fondo de comercio .

También en 1997, Edvinson y Malone propiciaron la existencia de una especie de jerarquía, en la cual en un nivel más bajo, está el capital organizacional compuesto por el capital de proceso y el capital de innovación, luego, este capital organizacional, junto con las relaciones con los clientes, conforman el capital estructural; el cual, combinado con el capital humano, constituyen el capital intelectual.

Young (1998) indicó la existencia de seis componentes centrales en las inversiones en intangibles: asociados a la informática, la tecnología y la producción, los recursos humanos (formación formal e informal de los empleados), la organización y estructura de la empresa, la relación de la empresa con su clientela (ventas y marketing), y una serie de componentes específicos del sector (prospecciones minerales, entretenimiento, originales artísticos y literarios).

Baruch Lev (2001) sostiene que los intangibles poseen tres componentes importantes: el descubrimiento, las prácticas organizacionales y los recursos humanos. A su vez, agrupa a estos activos en tres categorías: intangibles relacionados con la innovación (investigación y desarrollo), intangibles organizacionales (marca, relaciones con los clientes y proveedores, marketing, diseño) y recursos humanos intangible (calificación, fidelidad, productividad).

Kaplan y Norton (2004) proponen dividir a los activos intangibles en 1- capital humano (habilidades, conocimiento y valores); 2- capital de información (sistemas, bases de datos y redes) y 3- capital organizacional (cultura de la empresa, liderazgo y trabajo en equipo).

Bertolino, Díaz, Suardi (2008) proponen la siguiente clasificación partiendo de la definición de activo y de las pautas de reconocimiento enunciadas en el marco conceptual: 1) Intangibles que no cumplen con la definición de activo: ya sea que no se configura el requisito de control o bien debido a que existe incertidumbre respecto de su contribución a los futuros flujos de fondos; 2) Intangibles que cumplen con la definición de activo y que pueden ser cuantificables, es decir que cuentan con atributos a los cuales puedan asignárseles mediciones contables confiables; o no cuantificables debido a la ausencia de mediciones fiables. En los estados financieros sólo figuran los intangibles que cumplen con la definición de activo y que, además,

puedan medirse sobre bases confiables. Este grupo está integrado casi en forma exclusiva por los activos intangibles adquiridos a terceros, en tanto que la gran mayoría de los recursos intangibles generados internamente no figuran en los balances de las empresas dado que no reúnen la totalidad de los requisitos exigidos.

Ramírez Córcoles, Baidez González y Lorduy Osés (2010) dividen a los activos intangibles en identificables y no identificables, siendo los primeros, aquellos activos a los cuales fácilmente se les puede atribuir una generación de beneficios económicos futuros; es decir, son separables y la empresa posee derechos legales sobre ellos. Entre ellos están los gastos de investigación y desarrollo, las concesiones administrativas, la propiedad industrial (como patentes, marcas, modelos de utilidad, etc.), la propiedad intelectual (como las obras científicas, literarias o artísticas), las aplicaciones informáticas, etc. En cuanto a los no identificables son aquellos activos a los que difícilmente se les podría asociar la generación de beneficios económicos futuros. Entre ellos están la clientela, el nombre o razón social, la localización de la empresa, la cuota de mercado, el nivel de competencia, la estructura organizativa, el prestigio, la creatividad, el capital humano y los canales comerciales.

## **5. La contabilidad tradicional**

En la actualidad existen diversos usuarios y variada es la información a suministrar para cada uno de ellos. El punto radica en reconocer el alcance de la contabilidad tradicional para satisfacer las necesidades y requerimientos de información de los usuarios bajo distintos enfoques temporales en un solo informe contable.

En 1999, la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) al enunciar los objetivos de la información financiera señala que ésta debe ser útil para la toma de decisiones de una amplia gama de usuarios de manera que permita evaluar tanto el comportamiento económico-financiero de la entidad como la capacidad para mantener sus recursos fijos y circulantes así como para financiarlos apropiadamente.

De acuerdo con las normas americanas, el Consejo de Normas de Contabilidad financiera (FASB, 1978), establece que los estados financieros deberían dar a conocer aquella información que sea útil para los inversores actuales y potenciales, los prestamistas y otros usuarios, a fin de lograr una toma de decisiones eficiente en relación con la asignación de recursos económicos.

En cuanto a las normas internacionales, el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, 2010) establece en el marco conceptual que el objetivo de la información financiera es brindar información financiera útil a los usuarios para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad. Si bien, los informes financieros con propósito general no están diseñados para mostrar el valor de la entidad que informa; proporcionan información para que los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes o potenciales puedan estimar el valor de la entidad.

Según las normas argentinas, la Federación de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE), en la Resolución Técnica Nro 16, segunda parte, capítulo uno plantea dentro del marco conceptual que *“el objetivo de los estados contables es proveer información sobre el patrimonio del ente emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el período que abarcan, para facilitar la toma de decisiones económicas”*.

Los sistemas contables tradicionales tienen como base el paradigma de utilidad que prioriza la información que se brinda a terceros. Estas ideas fueron diseñadas durante la era industrial, y responden a la necesidad de valorar recursos tangibles, pero resultan sumamente inoperantes y limitados en la economía del conocimiento basada en lo inmaterial y simbólico. En el análisis que Túa Pereda (2004) realiza sobre el paradigma de utilidad orienta el contenido de los estados financieros a satisfacer las necesidades del usuario en lo que respecta a la toma de decisiones.

Sin embargo, y a pesar de la regulación contable, la información que brindan los estados contables no es completa ni homogénea pudiendo afectar la consecución de su objetivo primordial que es la toma de decisiones de los usuarios. El problema principal radica en que de

acuerdo con la normativa mencionada ciertos activos intangibles no pueden ser reconocidos como tales en los balances salvo que; o bien pueden ser considerados como activos o bien; como gastos. Pero la realidad indica que existen otros que no se informan en absoluto; y este es punto de inflexión de la contabilidad. Sumado a esto, cabe aclarar, que estas limitaciones en cuanto al reconocimiento de activos intangibles encuentran su origen en los requisitos que establecen los propios marcos conceptuales para que un elemento pueda ser reconocido como activo y por lo tanto incluido en el balance.

De manera que, esta cuestión se traduce en la incapacidad para representar el valor contable o estratégico de los activos intangibles de las empresas (generación de valor futuro), esto significa, que no se pueda explicar la diferencia real entre el valor que expresan los libros contables y el valor que tiene esa misma empresa en el mercado, para el caso de las empresas que cotizan, o el exceso sobre ese valor que se estaría dispuesto a pagar por una empresa, en el caso de que no cotice en un mercado organizado. La ausencia de explicación de esa diferencia desvirtúa la relevancia y utilidad de la información financiera, su valía a la hora de apoyar la toma de decisiones, no satisfaciendo la necesidad real de los usuarios de esa información y por ello incumpliendo su principal cometido.

Por lo tanto, una vez que los criterios de las normas contables para el reconocimiento de los activos se suavicen, la utilidad o relevancia de la contabilidad se recuperará. Algunos autores señalan que el actual sistema contable trata diferente las inversiones materiales en comparación con las inversiones inmateriales, no reconociendo estas últimas como activos. Algunos autores como Lev opinan que las inversiones materiales son consideradas como activos, en tanto que las intangibles aparecen mayoritariamente imputadas directamente como gastos. Otros como Hendriksen y Van Breda, destacan que los activos intangibles se configuran como una de las áreas más complejas de la teoría de la contabilidad, en parte por la dificultad de la definición, pero principalmente debido a la incertidumbre sobre la medición de sus valores y estimación de su vida útil.

De todos modos, dada la creciente importancia de los intangibles en la economía desde mediados de los noventa y la creciente pérdida de relevancia de la información contable, llevaron a que diferentes autores, tales como Miller, Mortensen, Eustace y Lannoo, Lev y Zarowin, Hoogendoorn, entre otros, indaguen sobre la posibilidad de que estos intangibles puedan registrarse como cualquier otro activo. En general, proponen la capitalización de las inversiones intangibles, sean generadas internamente o adquiridas a terceros, a las que se les puedan atribuir beneficios futuros específicos y para las que, según el criterio de la dirección, el valor actual de sus beneficios futuros esperados supere al de sus costes. La idea consiste en aplicar a los recursos intangibles los mismos principios contables que se utilizan para los activos tangibles, es decir, capitalizarlos primero como activo y amortizarlos durante el periodo de generación de beneficios. De esta manera, se lograría proporcionar una base a la evaluación del éxito de las actividades de innovación, al permitir a los inversores valorar la rentabilidad de las inversiones inmateriales.

Otros autores como Cañibano y Sánchez están convencidos que los activos Intangibles constituyen la principal fuente de ventajas competitivas de las empresas y por eso es necesario recoger y valorar información sobre estos, ya sea, en los estados financieros o información complementaria. Manifiestan entre otras razones que los beneficios y los fondos propios están minusvalorados, contribuirían a evitar errores en la formación de precios, reducirían la incertidumbre y la volatilidad, y ayudarían a que inversores y directivos no contemplen solo el corto plazo.

## **6. La normativa contable**

Aun cuando los activos intangibles son un determinante del valor de las compañías, no todas las empresas informan sobre ellos en sus estados financieros y sólo aparecen en determinadas adquisiciones. Tal como se ha mencionado anteriormente, la cuestión radica en que todavía no existen una serie de criterios generalmente aceptados para la identificación y medición de los intangibles y la revelación de información relevante y fiable sobre ellos.

Desde hace aproximadamente un siglo, el debate acerca de la contabilización y presentación en los estados financieros de los activos intangibles ha estado presente en la literatura con autores como Diksee en 1897; Leake en 1914; y Canning en 1929. Tradicionalmente, los contables siguieron dos enfoques diferentes basados principalmente en el beneficio. Por una parte, la teoría del valor centrada esencialmente en el balance que supone que se puede asociar un verdadero valor económico a cualquier elemento de los estados financieros; y de que el verdadero valor del rendimiento puede ser calculado como la diferencia entre el valor neto del patrimonio en dos momentos diferentes de tiempo. Por otra parte, la teoría de las transacciones, tiene como eje la cuenta de resultados, y se basa en la contabilización de los beneficios y pérdidas; haciendo corresponder los costos de transacción a las actividades, llegando de esta forma a los costos de actividad.

Con respecto a la normativa contable adoptada hasta el momento en nuestro país, en relación a la medición y presentación de estos activos, la Resolución técnica Nro 16 es la que establece el marco conceptual bajo el cual: *“Un ente tiene un activo cuando, debido a un hecho ya ocurrido, controla los beneficios económicos que produce un bien (material o inmaterial con valor de cambio o de uso para el ente).*

*Un bien tiene valor de cambio cuando existe la posibilidad de:*

- a) canjearlo por efectivo o por otro activo;*
- b) utilizarlo para cancelar una obligación; o*
- c) distribuirlo a los propietarios del ente.*

*Un bien tiene valor de uso cuando el ente puede emplearlo en alguna actividad productora de ingresos.*

*En cualquier caso, se considera que un bien tiene valor para un ente cuando representa efectivo o equivalentes de efectivo o tiene aptitud para generar (por sí o en combinación con otros activos) un flujo positivo de efectivo o equivalentes de efectivo. De no cumplirse este requisito, no existe un activo para el ente en cuestión.*

*La contribución de un bien a los futuros flujos de efectivo o sus equivalentes debe estar asegurada con certeza o esperada con un alto*

*grado de probabilidad, y puede ser directa o indirecta. Podría, por ejemplo, resultar de:*

- a) su conversión directa en efectivo;*
- b) su empleo en conjunto con otros activos, para producir bienes o servicios para la venta;*
- c) su canje por otro activo;*
- d) su utilización para la cancelación de una obligación;*
- e) su distribución a los propietarios.*

*Las transacciones o sucesos que se espera ocurran en el futuro no dan lugar, por sí mismas, a activos.*

*El carácter de activo no depende ni de su tangibilidad ni de la forma de su adquisición (compra, producción propia, donación u otra) ni de la posibilidad de venderlo por separado ni de la erogación previa de un costo ni del hecho de que el ente tenga la propiedad”.*

De manera que las pautas para el reconocimiento de un activo según el marco conceptual son:

1. que se trate de un recurso controlado por el ente
2. su medición sea objetiva o mediante bases fiables.
3. que posea una capacidad para generar flujos positivos de fondos ya sea directa o indirectamente, en forma individual o en combinación con otros activos y esta sea altamente probable.

Esto configura una limitación cierta en los estados contables marcada por la necesidad de medir los elementos en unidades monetarias sumada al requisito de confiabilidad que exige la información contable. El resultado se exterioriza en los balances de las empresas que sólo exponen aquellos intangibles que cumplen con la definición de activo y con los atributos a los cuales puedan asignárseles mediciones contables confiables. No obstante, para aquellos elementos significativos que no se reconozcan por la imposibilidad de medición objetiva, la norma agrega que deberán ser informados en los estados contables.

Por otra parte, la Resolución Técnica N° 9 (modificada por la RT N° 19) define a los activos intangibles como: “... *aquellos representativos de franquicias, privilegios u otros similares, incluyendo los anticipos por su adquisición, que no son bienes tangibles ni derechos contra terceros, y que expresan un valor cuya existencia depende de la posibilidad futura de producir ingresos. Incluyen, entre otros, los siguientes: Derechos de propiedad intelectual - Patentes, marcas, licencias, etc. - Gastos de organización y preoperativos - gastos de desarrollo*”.

Agrega la norma el rubro llave de negocios ya sea positiva o negativa que incluye el importe que surja de la incorporación de activos y pasivos resultantes de una combinación de negocios.

En cuanto a las pautas para el reconocimiento y medición contable, la Resolución Técnica N° 17 (RT17) distingue entre Llave de Negocio y Otros Activos Intangibles. Respecto de estos últimos, señala que:

*“Los activos intangibles adquiridos y los producidos sólo se reconocerán como tales cuando:*

- a) pueda demostrarse su capacidad para generar beneficios económicos futuros*
- b) su costo pueda determinarse sobre bases confiables*
- c) no se trate de*
  - 1. costos de investigaciones efectuadas con el propósito de obtener nuevos conocimientos científicos y técnicos o inteligencia,*
  - 2. costos erogados en el desarrollo interno del valor llave, marcas, listas de clientes y otros que, en sustancia, no puedan ser distinguidos del costo de desarrollar un negocio tomado en su conjunto (o un segmento de dicho negocio)*
  - 3. costos de publicidad, promoción y reubicación o reorganización de una empresa*

4. *costos de entrenamiento (excepto aquellos que por sus características deben activarse en gastos preoperativos).*”

La Norma Internacional de Contabilidad N° 38 (NIC 38) define a los Activos intangibles en el párrafo 8 como “*Un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física.*” En el mismo párrafo se hace referencia a la definición de activo: “*Un activo es todo recurso: a) controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, y b) del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos*”

En el párrafo 9 describe algunos ejemplos de estos Activos tales como “*...el conocimiento científico o tecnológico, el diseño e implementación de nuevos procesos o nuevos sistemas, las licencias o concesiones, la propiedad intelectual, los conocimientos comerciales o marcas (incluyendo denominaciones comerciales y derechos editoriales)...programas informáticos, las patentes, los derechos de autor, las películas, las listas de clientes, los derechos por servicios hipotecarios, las licencias de pesca, las cuotas de importación, las franquicias, las relaciones comerciales con clientes o proveedores, la lealtad de los clientes, las cuotas de mercado y los derechos de comercialización*”. A su vez, la norma aclara que aquellos activos que no cumplen con la definición de activo intangible, esto es, identificabilidad, control sobre el recurso en cuestión y existencia de beneficios económicos futuros, el costo de adquisición o de su generación interna por la entidad, se reconocerá como un gasto del periodo en el que haya incurrido. Sin embargo, si el elemento se hubiese adquirido dentro de una combinación de negocios, formará parte del fondo de comercio reconocido en la fecha de adquisición.

Por consiguiente, para que una partida pueda ser reconocida como activo intangible se exige que cumpla tanto la definición de activo intangible como los criterios de reconocimiento, esto es, la probabilidad de que los beneficios económicos futuros que se le han atribuido lleguen a la empresa y que el costo del activo pueda ser valorado en forma fiable.

De acuerdo con el FinancialAccountingStandardsBoard (FASB), en el SFAC 5 (1984), determina bajo qué circunstancias un elemento

intangible puede ser considerado como un activo y de esta manera ser incluido en el balance. Los requisitos son: a) debe ser un elemento de los estados financieros, activo o pasivo, b) que sea medible, c) la información aportada por el elemento debe ser relevante para la toma de decisiones, d) debe de ser neutral, fiel y verificable. Además, el SFAC 6 (1985) describe que los activos constituyen posibles beneficios económicos futuros controlados por una entidad como resultado de acontecimientos y transacciones pasadas; y agrega que siempre que esos posibles beneficios económicos futuros carezcan de forma física, deben ser considerados como activos intangibles. Al mismo tiempo, la norma aclara que los beneficios económicos futuros probables son aquellos que pueden ser razonablemente esperados en base a una evidencia lógica disponible; y que la propiedad o el control de estos beneficios son los criterios básicos para que los intangibles puedan aparecer en los estados financieros. De manera que se podría concluir que si se pone el énfasis en la propiedad de los beneficios futuros que generan (y se considera que eso implica la propiedad del activo), entonces los activos intangibles tales como los recursos humanos podrían ser reconocidos, porque si bien la empresa no es propietaria de sus empleados, sí controla los beneficios futuros que ellos generan. A excepción de las inversiones en investigación y desarrollo; y en publicidad (que deben ser contabilizados como gastos en el período en que se realizan), la normativa contable norteamericana prescribe que los activos intangibles adquiridos sean reflejados en el balance por su costo de adquisición y amortizados a lo largo de un período máximo de cuarenta años. Y por último se requiere que estos activos sean identificables respecto del resto de los otros activos.

En conclusión, la regulación contable actual sea nacional, internacional o americana, coincide en las características que debe cumplir un activo para ser considerado como tal. Ellas son a) probabilidad de obtener beneficios económicos en el futuro, b) control sobre esos beneficios por parte del ente, c) existencia de una transacción u otro hecho que haya dado lugar al control de esos beneficios. Asimismo, establecen para el reconocimiento de los activos intangibles los requisitos de identificabilidad, control sobre el recurso en cuestión, existencia de beneficios económicos futuros y que su medición sea confiable.

## **7. Modelos de valoración de los activos intangibles**

Dada la inmaterialidad o intangibilidad de estos activos, la incertidumbre respecto de su medición hace especialmente significativa la tarea del reconocimiento contable, debiendo en muchos casos someterlas a criterios adicionales con el objetivo de disminuir el previsible mayor grado de incertidumbre que los rodea.

La valoración de los activos intangibles ha sido una pieza clave en la historia de la gestión empresarial, ya que permite evaluar, en cierta medida, la continuidad y supervivencia de la empresa. Debido al elevado grado de subjetividad que implica, es difícil encontrar un método que permita realizar dicha valoración.

Existen varias formas de clasificar los métodos de valoración de intangibles. Karl Sveiby (2010) propone una clasificación en dos dimensiones. Por un lado, considera los aspectos de nivel organizativo y componentes identificados. Y por el otro el cómo mostrar los resultados, ya sea con valor monetario o no monetario.

### **7.1- Métodos financieros**

Los métodos financieros son los basados en el uso de medidas financieras que muestran el valor del capital intelectual de la empresa. Son útiles en situaciones de fusión/compra y en evaluaciones/comparaciones del mercado, ya que valoran el capital intelectual monetariamente. Además, al ofrecer resultados económicos, se pueden realizar comparaciones entre compañías de la misma industria, o fusiones y adquisiciones.

– Ventaja: al ofrecer un valor económico, se puede mostrar el valor de los activos intangibles.

– Desventaja: reducir el valor del activo a una cuantía económica implica una conclusión superficial. Al mismo tiempo, no permiten identificar y medir los distintos elementos que componen el capital intelectual por separado.

**7.1.1- Capital directo intelectual DIC:** calcula el importe del valor de los activos intangibles mediante la identificación de sus diversos componentes. Estos componentes pueden ser evaluados de manera directa como elemento individual o como coeficiente agregado.

Ventajas: a) Permiten la valoración de los diferentes componentes del capital intelectual, b) Permiten la combinación de valores monetarios y no monetarios.

Desventajas: a) Son medidas específicas de una compañía, b) No adecuado para hacer benchmarking y otras comparaciones.

**7.1.2-Capitalización de mercado MCM:** obtiene el valor de los activos intangibles a través de la diferencia entre la capitalización de mercado de la empresa y el valor de sus activos tangibles.

Ventaja: Adecuado para mostrar el valor económico del capital intelectual y para hacer comparaciones.

Desventaja: No contienen información sobre los componentes del capital intelectual y como enfoque económico solo ofrece una perspectiva parcial.

**7.1.3-Retorno sobre activos ROA:** divide el promedio de los beneficios antes de impuestos en un periodo por el promedio de activos tangibles; el resultado es el ROA. Éste es comparado con el promedio de industria y el resultante es el porcentaje generado por los intangibles.

Ventaja: a) Ofrecen soluciones puramente financieras, lo que concuerda con las necesidades de los accionistas, b) Son herramientas basadas en índices financieros, c) Adecuado para mostrar el valor económico del capital intelectual y para hacer comparaciones.

Desventaja: No contienen información sobre los componentes del capital intelectual y como enfoque económico solo ofrece una perspectiva parcial.

## **7.2- Métodos no financieros**

Los métodos no financieros permiten mostrar la relación entre las actividades actuales y la capacidad de generar beneficio futuro. Con ellos, se ofrece una visión global de la estrategia de la empresa a largo plazo, minimizando la incertidumbre en la toma de decisiones. Ofrecen una información que los métodos financieros no brindan que es la información futura de generación de beneficio sobre actividades no contabilizadas, mostrando, generalmente, los resultados en gráficas.

– Ventaja: ofrecen una visión completa sobre la situación de una organización con relación a su estado financiero. Indica de que manera los recursos intangibles generan resultados financieros.

– Desventaja: su elevada individualización. Al no obtener resultados económicos, su aceptación en el ámbito empresarial es menor ya que generan datos difíciles de analizar y de comunicar, sin la necesaria perspectiva puramente financiera. Por otro lado, el hecho de tener que usar indicadores tiene una serie de inconvenientes: a) es difícil seleccionar los indicadores o clasificar las actividades de la empresa en ellos; b) a veces no están ligados entre ellos; c) son difícilmente comparables; d) son subjetivos.

A continuación se presenta una tabla bajo el nombre de Modelos de valoración de activos intangibles (tabla 01), elaborada por AlvarezVillanueva (2011) quien identifica según su investigación, los métodos más importantes y reconocidos de cada tipología que suponen una innovación.

### **Tabla 2: Modelos de Valoración de Activos Intangibles**

	No monetarios	Monetarios	
Componentes identificados	<p><b><u>Métodos SC</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- BSC</li> <li>- Business IQ/Topplinjen</li> <li>- Celimi</li> <li>- CIBC</li> <li>- Danish Guidelines</li> <li>- Holistic Accounts</li> <li>- IAM</li> <li>- ICBS</li> <li>- IC-dVAL®</li> <li>- IC-IndexTM</li> <li>- IC-RatingTM</li> <li>- Knowledge Audit Cycle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dow Chemical Model</li> <li>- University of Western Ontario Model</li> <li>- Intellect Model</li> <li>- Intellectus Model</li> <li>- MAGIC</li> <li>- Meritum</li> <li>- NICI</li> <li>- Recommendations of Tjänesteförbundet</li> <li>- SkandiaNavigator</li> <li>- Valoración y Gestión</li> <li>-</li> <li>- ValueChainScoreboardTM</li> </ul>	<p><b><u>Métodos DIC</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- AFTF</li> <li>- Citación Ponderada de Patentes</li> <li>- DEC</li> <li>- FiMIAM</li> <li>- HRCA</li> <li>- IAMS</li> <li>- Inclusive Valuation Methodology</li> <li>- Intellectual Asset Valuation</li> <li>- Technology Broker</li> <li>- The Value Explorer ToolkitTM</li> <li>- TVCTM</li> <li>- VCI</li> </ul>
Nivel organizativo		<p><b><u>Métodos MCM</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Balance General Invisible</li> <li>- CFROI</li> <li>- CVA</li> <li>- FiMIAM</li> <li>- IAMVTM</li> <li>- Matriz de recursos</li> <li>- MBV</li> <li>- MVA</li> <li>- Q de Tobin</li> </ul> <p><b><u>Métodos ROA</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Architecture for</li> </ul>	

<p>Nivel organizativo</p>		<p>Intangibles (Human Capital)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- CFROI</li> <li>- CIVTM</li> <li>- CVA</li> <li>- EVATM</li> <li>- KCE</li> <li>- Modelo Matemático</li> <li>- MVA</li> <li>- NOVA</li> <li>- VAICTM</li> </ul>
---------------------------	--	--

### 8. Conclusión

Una de las principales características de la economía del siglo XXI radica en la importancia creciente que han adquirido los activos intangibles como recursos generadores de valor para las empresas. Estos elementos intangibles permiten a las empresas generar ventajas competitivas, mejorar su oferta de bienes y servicios, llegar a mercados antes inalcanzables, y generar nuevos tipos de relaciones con socios, clientes y proveedores.

No obstante, y a pesar de la trascendencia de los intangibles para el logro y mantenimiento de una posición competitiva relevante por parte de las organizaciones, los actuales estados contables, encargados de mostrar la imagen fiel de la empresa, no dan cabida a la totalidad de los mismos. Los estados financieros son utilizados como un medio para transmitir información económica sobre la situación y la gestión de los entes con el objetivo de facilitar la toma de decisiones de los distintos agentes económicos, fundamentalmente inversores y acreedores, tanto actuales como potenciales. La información que brindan es sobre el desempeño pasado de la empresa y poco dicen sobre su potencial futuro. En particular, no muestran la forma en que una empresa crea valor a través del desarrollo y uso de su capital intelectual. Estas limitaciones impiden que las potencialidades de las empresas se

conozcan y contribuyen a ampliar la brecha entre los valores de mercados de muchas empresas y sus valores de libros, especialmente en las industrias intensivas en alta tecnología y conocimiento.

Las normas contables (IASB, FASB, FACPCE) establecen criterios para el reconocimiento de los activos intangibles que reafirman estas limitaciones significativas en cuanto a la posibilidad de su activación, ya que solo permiten reflejar en el balance los intangibles adquiridos, excluyendo los recursos intangibles generados internamente, tales como, la inversión en conocimiento, capital humano, tecnología disponible, cultura de la organización, imagen de la empresa, relaciones con el exterior, entre otras. Consecuentemente, la información sobre estas inversiones que se presenta en los estados contables es incompleta y dispersa.

Ante esta situación, y bajo el paradigma de utilidad que establece la necesidad de que la información contable que se suministre sea verdaderamente relevante para la toma de decisiones de los usuarios, en los últimos tiempos, se han desarrollado nuevos métodos tendientes a la identificación, medición y gestión de estos recursos generadores de valor, los que pueden clasificarse en: métodos financieros, que pretenden determinar un valor global de los activos intangibles; y métodos no financieros, que buscan identificar y medir los intangibles a través de indicadores cualitativos y cuantitativos.

Si bien actualmente, existen un conjunto de iniciativas y la aplicación como prueba de algún modelo con el fin de identificar, medir y gestionar los recursos intangibles, no se ha conseguido consenso aun, sobre un modo único y homogéneo de medir los intangibles que permita la difusión de información sobre estos de una manera uniforme a fin de que posibilite la toma de decisiones de los usuarios interesados.

## **9. Bibliografía**

Asociación Española de Contabilidad y Administración de empresas (AECA) (1999). *Marco Conceptual para la Información Financiera*.

*Documento de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad.*  
Madrid, España: [sn]

Álvarez Villanueva, C. *Hacia un modelo de valoración de intangibles.*  
Revista Corporate Excellence – Centre for Reputation Leadership,  
Tomo 1, 2011.

Belkaoui, A .R. (1992).*Accounting Theory.*Londres, Inglaterra:  
AcademicPress.

Bertolino, G., Díaz, T. y Suardi, D. *Los activos intangibles y la contabilidad.* III Jornadas universitarias internacionales de contabilidad. Montevideo, Uruguay. 2008.

Bounfour, A. *Activos intangibles y funcionamiento del benchmarking de los sistemas de innovación en Europa.* The IPTS Report, N° 74, 2003.

Cañibano, L., García-Ayuso, M. y Sánchez, P. *La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de empresas: revisión de la literatura.* Revista Española de Contabilidad y Finanzas, N° 100, pp.17-88, 1999.

Cañibano, L.*La relevancia de los intangibles en el análisis de la situación financiera de la empresa.* IVIE, pp.1-18, 2001.

Cañibano L., García-Ayuso, M., Sanchez, P y Chaminade, C. (2002). *Directrices para la Gestión y Difusión de Información sobre Intangibles (Informe de Capital Intelectual).* Madrid, España: Fundación Airtel Vodafone.

Cañibano L. y Sánchez P. *Medición, gestión e información de intangibles: lo más nuevo.*Revista de Contabilidad y Dirección, Vol. 1, pp.99-139, 2004.

Coca, A. y Chaminade, C. *Innovación y gestión del capital intelectual en una empresa multinacional: el caso de Unión Fenosa.* Revista ICE, N° 830, pp.149, 2006.

Ducharme, L.M. *Measuring intangible investment: main theories and concepts.*Statistics Canada & OECD Annual Report, 1998.

Español, G., Hüber, G., Santesteban Hunter, J., Schneir, R., Viegas, J.C., Veron, C. y Miletti, M. *Activos intangibles*. XV Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas. Salta, Argentina. 2004.

Financial Accounting Standards Board:

- SFAS 6: Classification of Short- Term Obligations Expected to be Refinanced.
- FRS 10: Goodwill and intangible assets
- SFAC 5: Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises.
- SFAC 6: Elements for Financial Statements, Statement of Financial Accounting Concepts
- Federación Argentina De Consejos Profesionales De Ciencias Económicas (FACPCE)
- Resolución Técnica N°9: Normas Particulares de Exposición Contable para Entes Comerciales, Industriales y de Servicios
- Resolución Técnica N°16: Marco Conceptual de las Normas Contables Profesionales

Fowler Newton, E. (2010). *Contabilidad Superior- Tomos I y II*. Buenos Aires, Argentina: Editorial La Ley.

Gallardo Vázquez, D. y Pérez Calderón, E. (2003). *Papel de las disciplinas contables en el nuevo marco conceptual para activos intangibles*. IV Jornada de contabilidad financiera. ASEPUC. Barcelona, España.

Hendriksen, E.S. (1982). *Accounting Theory, 4th edition*. Burr Ridge, Estados Unidos: Irwin P.P.

Hendriksen, E.S. y Van Breda, M.F. (1992). *Accounting Theory, 5th edition*. Burr Ridge, Estados Unidos: Irwin P.P.

International Accounting Standards Board (IASB):

- Marco conceptual para la información financiera, 2010.

- Norma Internacional de Contabilidad Nro. 38: Activos intangibles, 1998, revisada en 2004.

Kaplan, R.S. y Norton, D.P. (2004). *Mapas estratégicos. Convirtiendo los activos intangibles en resultados tangibles*. Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000.

Lev, B. (2001). *Intangibles: Management, Measurement and Reporting*. Washington DC, Estados Unidos: Brooking Institution Press.

Lev, B. *Intangible Assets: Concepts and Measurements*. Encyclopedia of Social Measurement, Vol. 2, pp.299-305, 2005.

Pérez Calderón, E. (2003). *Aportaciones de la contabilidad de gestión a la mejora de la utilidad de la información financiera*. VIII Jornadas Asepuc. Universidad de Extremadura. Barcelona, España.

Ramírez Córcoles, Y. *Activos intangibles visibles: Identificación y reconocimiento contable*. Revista Partida Doble, N°54, pp.6-16, 2004.

Ramírez Córcoles, Y., Baidez González, A. y Lorduy Osés, C. *Tratamiento contable de los activos intangibles: una visión internacional*. Revista Técnica contable, Vol. 62, pp.49-60, 2010.

Sanchez, P., Chaminade, C. y Olea, M. *Gestión de intangibles: un intento de construir una teoría*. Revista de Capital Intelectual. Vol. 1, N° 4, pp.312-32, 2000.

Sveiby, K.E. *Los métodos para la medición de los activos intangibles*. 2010.

<http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm> (Acceso el 30 de marzo de 2014)

Tua Pereda, J. *Evolución y situación actual del pensamiento contable*. Revista internacional Legis de Contabilidad & Auditoria, pp.43-82, 2004.

Veiga Pereira, J. *El proceso de creación de valor basado en los activos intangibles*. Tesis Doctoral, Universidad de Coruña, 2008.

Young, A. (1998). *Measuring Intangible Investment. Towards an Interim Statistical Framework: Selecting the Core Components of Intangible Investment.* Paris, Francia: OECD.