



Cristina Marta Carazay
Analía Raquel Fernández
María Susana Nannini
Diana Suardi

Instituto de Investigaciones Teóricas y Aplicadas, Escuela de Contabilidad.

RECONOCIMIENTO CONTABLE Y MEDICIÓN INICIAL DE LA LLAVE DE NEGOCIO ADQUIRIDA.

1. LLAVE DE NEGOCIO. CONCEPTO

Intentar definir a la llave de negocio desde el punto de vista económico, resulta inconsistente si no tiene en cuenta previamente el concepto de empresa. Esta afirmación se basa en que la llave de negocio está siempre asociada a una empresa, le atañe a la misma como un todo y no existe en forma autónoma.

La empresa es un ente que realiza actividades económicas con la principal finalidad de obtener ganancias razonables, actuando como un organismo coordinador de los factores de la producción (naturaleza, trabajo y capital). Fácil es entonces deducir que una empresa en funcionamiento es más que la suma de los recursos utilizados en ella. Como muchas veces se ha mencionado, la empresa, desde su concepción económica, representa la actividad: la sociedad constituida, los hombres trabajando, las máquinas produciendo; en síntesis todos los factores productivos en pleno dinamismo. Se llega de esta manera a un primer concepto: "la empresa en marcha", o sea todo organismo económico cuya existencia temporal tiene plena vigencia y proyección futura.

Una vez en funcionamiento y en la medida en que esa empresa se vaya afianzando en el mercado en el que se desenvuelve pueden concurrir otros factores, algunos de carácter interno, otros de carácter externo, que generan valor agregado a esa finalidad primaria de obtener ganancias razonables, otorgándole al ente ventajas comparativas con relación a otros. Esta ventaja comparativa, que le imprime a la empresa capacidad para obtener mayores utilidades, es la que permite definir al "valor llave".

Si se analizan algunos conceptos vertidos para precisar la "llave de negocio", se observa que algunos autores destacan ciertos factores de carácter abstracto que permiten su existencia, tales las definiciones de:

GEORGE LISLE¹ "Llave es el valor monetario atribuido a las relaciones y reputación de una entidad comercial o industrial, siendo asimismo una valorización anticipada de la potencialidad del negocio, en razón de las probabilidades que tenga de conservar su extensión comercial";

HATFIELD¹: "la llave representa el valor de las relaciones comerciales, el valor de la probabilidad de que los clientes actuales continuarán comprando a pesar de las solicitudes y halagos de los competidores".

¹ Citado por H.R. Bértora. "Llave de negocio". Ed. Macchi-López. 1975

También la jurisprudencia ha considerado que el valor llave es el "crédito, fama o arraigo, esto es cierta seguridad de productividad fundada en las características concretas del giro comercial del que se trata, habida cuenta de las circunstancias en las que la pertinente estimación se haga", siendo el "elemento dinámico típico integrado con la actividad y aporte personal de sus titulares"².

Otros autores coinciden en definir a la llave de negocio como un elemento capaz de generar utilidades superiores a las standards, tales los conceptos de:

COLE³: "la capacidad de ganar más que las utilidades normales";

STEVENSON³: "la capitalización de una ganancia diferencial de la cual una empresa particular disfruta";

PATON³: "el valor intangible implica un nivel de utilidades más alto que el normal";

BESTA³: la llave existe cuando el capital invertido en un fondo de comercio "da frutos por encima de la medida normal";

LEAKE³: "llave, en su sentido comercial, es el valor actual del derecho a recibir superganancias futuras esperadas".

Sea que el énfasis se coloque en los elementos que la generan o en los beneficios económicos que de ellos derivan, la doctrina coincide en cuanto a la consideración de que el valor llave es un intangible que existe en razón de una serie de factores que combinados contribuyen a que el ente sea capaz de generar utilidades superiores a las normales.

2. ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL VALOR LLAVE.

Para efectuar una interpretación más acabada del concepto de valor llave se requiere analizar más profundamente los elementos que, en necesaria relación con una empresa en marcha, contribuyen a las expectativas de futuras superutilidades. ¿Cuáles son estos elementos?

Siguiendo a Bértora⁴ se pueden mencionar clientela, habilidad del empresario, prestigio, experiencia técnica, competencia, nombre comercial, crédito, ubicación, condiciones del mercado, marcas y patentes, franquicias, organización, relaciones comerciales; a los que otros autores⁵ adicionan calidad total, servicios al cliente, recursos humanos, innovación y diseño, investigación y desarrollo, tecnología, rediseños de procesos, entre otros.

Estos elementos, integrantes del valor llave, pueden clasificarse desde distintos puntos de vista:

² Verón, Alberto Víctor. "Los balances. Tratado sobre Estados Contables". Errepar. 1997

³ Citado por H.R. Bértora. "Llave de negocio". Ed. Macchi-López. 1975

⁴ Bértora, H.R. "Llave de negocio". Ed. Macchi-López. 1975

⁵ Licera, Gloria; Sader, Gustavo. "El valor de las empresas: ¿un nuevo paradigma de la teoría contable?. XIX Jornadas Universitarias de Contabilidad. Mendoza. 1998.

Una primera clasificación los divide en objetivos y subjetivos. Desde esta óptica serán objetivos los que en caso de venta de un fondo de comercio puedan cederse junto con el mismo: clientela, nombre comercial, ubicación, etc.; y subjetivos los que se relacionen con las cualidades personales del propietario en relación con su capacidad de dirigir eficientemente el negocio. Es evidente que esta clasificación variará para cada caso en particular, porque las condiciones en las que se cede un negocio pueden ser muchas y variadas y así ciertos factores que en una transacción tienen carácter de objetivos, pueden no serlo en otras circunstancias.

Se podría efectuar otra clasificación atendiendo a la posibilidad de control que sobre tales recursos tenga el ente, dividiéndolos en controlables y no controlables. En general los elementos controlables son aquellos protegidos por derechos legales tales como las marcas registradas, las patentes, la obligación legal de los empleados de guardar confidencialidad, sin embargo la existencia de derechos legales no es un requisito necesario para configurar el control, ya que la empresa podría estar en condiciones de controlar los beneficios futuros por otros medios. En cambio serían no controlables aquellos elementos cuyos beneficios futuros escapan al control del ente, como por ejemplo, las relaciones con los clientes, las capacidades de los recursos humanos, etc.

3. RECONOCIMIENTO CONTABLE

Desde un enfoque contable es posible distinguir dos tipos de llaves:

- a) la llave de negocio generada internamente y;
- b) la llave de negocio pagada como parte del precio de adquisición de un negocio.

Existe consenso a nivel internacional respecto de no reconocer contablemente la llave autogenerada, por lo que este trabajo se limitará únicamente a tratar las cuestiones atinentes al reconocimiento y medición inicial de la llave adquirida.

En primer término se analizará si la llave de negocio reúne las condiciones para ser considerada un activo. Para ello se partirá del concepto de activo enunciado en el "Marco de Conceptos" del IASC⁶:

"Un activo es un recurso controlado por la empresa como resultado de eventos pasados, y cuyos beneficios económicos futuros se espera que fluyan a la empresa".

Agrega, además, que para que un activo sea reconocido en el balance general deben reunirse las siguientes condiciones: a) es probable que cualquier beneficio económico futuro, asociado con la partida en particular, fluya hacia la empresa y; b) la partida tiene un costo o valor que puede ser medido de manera confiable.

En síntesis, para que un recurso pueda ser reconocido contablemente como un activo, el Marco de Conceptos exige el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- a) el recurso debe brindar al ente futuros beneficios, es decir, debe tener un valor de cambio o un valor de uso;
- b) el acceso a los beneficios que produce debe estar bajo el control del ente;
- c) debe existir un alto grado de probabilidad de que el bien contribuya a los futuros flujos de fondos;

⁶ Normas Internacionales de Contabilidad 1996. International Accounting Standards Committee. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. A.C. México. 1996

d) el control sobre los beneficios que produce el recurso debe tener su origen en una transacción u otro hecho ocurrido con anterioridad;

e) debe existir la posibilidad de asignarle al bien un valor sobre bases objetivas y verificables.

A continuación se analizará si se cumplen los requisitos enunciados precedentemente con relación a la llave de negocio adquirida.

Por definición la llave se asocia con superutilidades futuras esperadas. Es innegable que tiene un valor de uso para la empresa en tanto esta siga funcionando, y también un valor de cambio resultante de la posibilidad de enajenar la empresa en marcha.

Ahora bien, ¿es posible para un ente controlar los beneficios que derivan de la llave de negocio?. La llave está compuesta de elementos intangibles no identificables tales como el buen nombre del ente, su ubicación, la calidad de sus recursos humanos, su clientela, etc. No existen derechos legales que aseguren a la empresa el control sobre elementos tales como la inteligencia y capacidad de sus gerentes o la cantidad y calidad de su clientela. Si bien la existencia de derechos legales no constituye una condición indispensable, tampoco existen otros medios que aseguren a la empresa el control de los beneficios que de ellos derivan. La empresa puede tener expectativas de que el personal seguirá poniendo sus habilidades a su servicio, sin embargo no tiene el control sobre los mismos. Del mismo modo tampoco puede controlar suficientemente los beneficios derivados de la lealtad de los clientes hacia la empresa.

Por último, la llave de negocio adquirida es susceptible de medición sobre bases objetivas y verificables. La llave pagada tiene origen en una transacción: la adquisición de una empresa, y su valor suele determinarse por diferencia entre el precio de adquisición del negocio y los valores corrientes de los activos netos identificables.

Por lo expuesto, es posible concluir que si bien la llave de negocio se asocia con expectativas de beneficios futuros y su costo puede ser medido razonablemente, no se configura el requisito de control sobre los beneficios que de ella derivan. Coherentemente con el concepto de activo adoptado por el I.A.S.C., no debiera ser considerada como activo a los fines contables.

Sin embargo, la NIC 22⁷ "Combinaciones de Empresas", refiriéndose a la llave adquirida, expresa:

"Todo exceso del costo de adquisición sobre la participación del adquirente en el valor razonable de los activos y pasivos identificables de la empresa adquirida, en la fecha de la compraventa, debe ser calificado como llave de negocio y reconocido como un activo en los estados financieros de la empresa adquirente".

"La llave de negocio surgida en la adquisición representa un pago hecho por el adquirente por causa de los beneficios económicos a conseguir en el futuro. Estos beneficios económicos futuros pueden aparecer a consecuencia de la sinergia entre los activos identificables adquiridos o por causa de activos que, individualmente considerados, no cumplan las condiciones para tratarlos como activos en los estados financieros, pero por los cuales el adquirente ha estado dispuesto a pagar en el momento de la adquisición."

⁷ Norma Internacional de Contabilidad N° 22 del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (revisada en 1998)

Para entender por qué las normas internacionales propician la activación de la llave pagada, aun cuando la misma no constituye un activo, resulta interesante analizar cuáles serían los efectos de no activar esta partida.

Si la llave no fuera reconocida como un activo, debería ser eliminada en forma inmediata contra alguna cuenta de patrimonio neto.

Los defensores de esta alternativa, esgrimen los siguientes argumentos:

- la llave no reúne los requisitos para su reconocimiento como activo ya que no constituye un recurso identificable controlado por la empresa.
- es consistente con la práctica aceptada de no incluir la llave de negocio autogenerada en los estados contables.

Sin embargo este tratamiento contable presenta puntos débiles:

- Si bien hay consistencia en el tratamiento que se le da en el estado de situación patrimonial a la llave generada internamente y a la adquirida, no hay consistencia en el tratamiento desde el punto de vista del estado de resultados. Los costos que podrían ser atribuidos a la generación interna de la llave son mostrados en el estado de resultados como gastos del período, mientras que el costo de la llave adquirida no es cargado contra los ingresos salvo que el negocio adquirido sea posteriormente vendido. Esto trae aparejado que las empresas que crecen mediante adquisiciones aparezcan más rentables que aquellas que crecen en forma autónoma.
- La llave no se incluye entre los activos sobre los que se espera obtener un retorno.
- Este enfoque trata a la llave de manera muy diferente a otros activos intangibles de naturaleza muy similar a la llave como, por ejemplo, las marcas. Dado que en el momento de la adquisición la asignación de costos entre ambos puede ser subjetiva, sería posible mostrar resultados diferentes con sólo clasificar la erogación como activo intangible en lugar de llave.

La activación de la llave adquirida, se basa en la premisa de que la llave no es ni un activo identificable como otros activos, ni una pérdida inmediata de valor, sino que representa el remanente del precio de adquisición que resulta luego de reconocer todos los activos y pasivos identificables del negocio adquirido.

Si bien la llave no es en si misma un activo, su activación permite reconocer que la llave es parte de un activo más amplio, la inversión. De esta forma se logra que los estados contables reflejen la suma realmente invertida en la adquisición del negocio y el éxito de los administradores en generar un retorno sobre dicha inversión.

En el caso de combinaciones de negocios por compra de acciones, el valor llave activado constituye un nexo necesario entre el costo de la inversión mostrada como un activo en los estados contables individuales del adquirente y los activos y pasivos identificables reconocidos en los estados contables consolidados de la entidad combinada.

Como crítica, es posible plantear que se le otorga a la llave un tratamiento distinto según sea adquirida o autogenerada. No obstante, esto es cierto para las dos alternativas propuestas.

El criterio de activar la llave adquirida es ampliamente adoptado internacionalmente aunque existen posiciones encontradas respecto a su tratamiento posterior.

4. MEDICION INICIAL DE LA LLAVE ADQUIRIDA

El precio de adquisición de un negocio suele diferir del valor patrimonial de la empresa según libros. Esta diferencia obedece a distintas causas que merecen ser analizadas individualmente:

1) Subvaluaciones o sobrevaluaciones de los recursos identificables que integran el patrimonio del negocio adquirido, que pueden originarse en: a) la utilización de criterios contables de valuación que no reflejen los valores presentes de los bienes, b) la posibilidad de que los recursos adquiridos estén destinados a fines de gestión diferentes en la actividad que ejerce el comprador.

2) La existencia de ciertos activos intangibles identificables adquiridos conjuntamente con el negocio pero que no han sido reconocidos en los libros de la empresa adquirida.

3) Las expectativas del comprador en cuanto a la posibilidad de obtener superutilidades a través de la nueva adquisición.

4) Ventajas y desventajas de negociación atribuibles a las partes involucradas en la operación.

Las diferencias entre los valores corrientes de los activos y pasivos identificables adquiridos y sus respectivos valores de libros no deben integrar el valor de la llave. El adquirente deberá incorporarlos a sus valores presentes considerando el destino que tendrán en la nueva actividad, que puede no ser el mismo que el que tenían asignado en la empresa adquirida.

La NIC 22⁸ "Combinaciones de Empresas" establece algunas reglas generales para determinar los valores corrientes de ciertos tipos de activos y pasivos identificables adquiridos, las que pueden resumirse así:

- Títulos con cotización a sus precios actuales de mercado.
- Títulos sin cotización en mercados a sus valores estimados tomando en consideración datos tales como los ratios precio beneficio, las rentabilidades por dividendo y las tasas de crecimiento esperado de títulos comparables emitidos por empresas de similares características.
- Cuentas a cobrar por los valores actuales de las cantidades a recibir, determinados utilizando tipos de interés actuales apropiados, menos provisiones por insolvencias y costos de cobranza, en su caso. No obstante el descuento no es necesario para cuentas a cobrar a corto plazo, siempre que la diferencia entre el valor nominal y la cantidad descontada sea de escasa importancia relativa.
- Bienes de cambio:
 - productos terminados y mercaderías a sus precios de venta menos la suma de: a) los costos derivados de la venta, y b) una proporción razonable de beneficio para remunerar el esfuerzo vendedor del adquirente, calculada a partir de las ganancias de mercaderías o productos terminados similares;
 - productos en curso a los precios de venta de los productos terminados correspondientes menos la suma de: a) los costos necesarios para completar la fabricación, b) los costos derivados de la venta, y c) una proporción razonable de beneficio para

⁸ Norma Internacional de Contabilidad N° 22 del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (revisada en 1998)

remunerar el esfuerzo productor y vendedor del adquirente, calculada a partir de las ganancias para productos terminados similares, y

- materias primas a sus costos actuales de reposición.
- Terrenos y edificios por su valor de mercado.
- Instalaciones y equipamientos a su valor de mercado, determinado normalmente mediante tasación, pero si no hay evidencia del valor de mercado debido a la naturaleza especializada de estos elementos, o porque los mismos se venden en raras ocasiones, salvo como parte de una empresa en funcionamiento, se valuarán a su costo de reposición debidamente amortizado.
- Activos intangibles identificables por sus valores razonables, determinados según las reglas siguientes:
 - por referencia a un mercado activo y,
 - si no existiera tal mercado activo para el activo intangible, el valor razonable habrá de reflejar, utilizando la mejor información disponible, el importe que la empresa habría satisfecho, en el momento de la adquisición, por el activo, en una transacción libre, realizada entre un comprador y un vendedor experimentados.
- Las pasivos por los valores actuales de los pagos a realizar, descontados a los tipos de interés actuales que resulten apropiados, teniendo en cuenta que el descuento no es obligatorio para las deudas a corto plazo cuando la diferencia entre el valor nominal de las mismas y el importe ya descontado es de poca significación.

Es importante hacer algunas consideraciones especiales en relación con los activos intangibles adquiridos conjuntamente con un negocio, dado que no siempre resulta fácil identificarlos y valuarlos separadamente.

Aquellos que tengan un mercado activo, como por ejemplo algunas licencias de operación, deberían ser activados separadamente y valuados a sus respectivos valores de mercado.

Los activos intangibles identificables para los que no sea posible determinar un valor directo de mercado, deberían reconocerse separadamente de la llave sólo si es posible estimar sus valores en forma objetiva. Para ello se han desarrollado distintas técnicas tendientes a determinar el valor de los intangibles en forma indirecta, como por ejemplo, estimar el valor descontado de los futuros flujos de fondos provenientes del intangible en cuestión. De no ser posible efectuar esta estimación deberían quedar incluidos en la parte del precio de compra atribuido a la llave.

El precio de adquisición no siempre coincide con el valor real de la empresa. Esta diferencia obedece a ventajas o desventajas de las partes en el proceso de negociación vinculado a la operación de adquisición y constituye indiscutiblemente una ganancia o pérdida realizada, de naturaleza extraordinaria, imputable a la operación y que debe ser reconocida en forma inmediata. Esta situación está contemplada expresamente en las normas contables vigentes en nuestro país (Resolución Técnica Nro. 5 de la F.A.C.P.C.E.), no así en las normas contables internacionales que no admiten el reconocimiento de resultados originados en la operación de compra, imputando por lo tanto esta diferencia a la llave.

En rigor, la única diferencia que debiera atribuirse al valor llave es la originada en las expectativas de superutilidades futuras que no sea posible asignar a un activo identificable. No obstante, en la práctica puede resultar dificultoso su medición separada de otros activos

intangibles de naturaleza similar, como por ejemplo las marcas. Las normas vigentes en Gran Bretaña, de acuerdo a F.R.S.⁹, reconocen que la separación entre la llave y otros activos intangibles de naturaleza muy similar puede ser muy subjetiva y, aunque admiten la posibilidad de reconocerlos en forma separada, establece para ambos el mismo tratamiento contable, de modo tal, que los resultados posteriores no puedan ser mostrados de manera más o menos favorable sólo por clasificar a la erogación como activo intangible o como llave.

Dado que el valor atribuido a la llave de negocio suele ser determinado en forma residual, el análisis pormenorizado de todos los factores que originan la diferencia entre el precio pagado y el valor contable del negocio resulta esencial a fin de determinar razonablemente su valuación inicial.

5. CONCLUSIONES

Como síntesis de lo desarrollado precedentemente es posible concluir:

1. La llave de negocio se encuentra asociada a expectativas de superutilidades futuras y está compuesta por un conjunto de elementos intangibles, en su mayoría, no identificables.
2. Tiene un valor de uso para la empresa en tanto esta siga funcionando, y también un valor de cambio resultante de la posibilidad de enajenar la empresa en marcha.
3. La llave incluye elementos que escapan al control del ente, tales como la clientela o la capacidad y creatividad de su personal directivo.
4. La llave no reúne los requisitos para su reconocimiento como activo ya que no constituye un recurso identificable controlado por la empresa.
5. La llave adquirida conjuntamente con un negocio es susceptible de medición sobre bases objetivas y verificables dado que existe un precio de adquisición.
6. La activación de la llave adquirida, se basa en la premisa de que la llave no es ni un activo identificable como otros activos, ni una pérdida inmediata de valor, sino que representa el remanente del precio de adquisición que resulta luego de reconocer todos los activos y pasivos identificables del negocio adquirido.
7. Si bien la llave no es en sí misma un activo, su activación permite reconocer que la llave es parte de un activo más amplio, la inversión. En el caso de combinaciones de negocios por compra de acciones, el valor llave activado constituye un nexo necesario entre el costo de la inversión mostrada como un activo en los estados contables individuales del adquirente y los activos y pasivos identificables reconocidos en los estados contables consolidados de la entidad combinada.
8. Para una correcta medición inicial de la llave adquirida es preciso analizarse las distintas causas que inciden en la diferencia entre el precio de adquisición y el valor contable de la empresa.
9. La diferencia apuntada anteriormente generalmente obedece en distinta medida a:
 - Subvaluaciones o sobrevaluaciones de los recursos identificables que integran el patrimonio del negocio adquirido.

⁹ Financial Reporting Standard 10: "Llave de negocio y activos intangibles"



- La existencia de ciertos activos intangibles identificables adquiridos conjuntamente con el negocio pero que no han sido reconocidos en los libros de la empresa adquirida.
- Ventajas y desventajas de negociación atribuibles a las partes involucradas en la operación.
- Existencia de expectativas de beneficios futuros superiores a los normales.

10. El valor asignado a la llave debería reflejar exclusivamente las expectativas de superutilidades futuras relacionadas con el conjunto de activos intangibles no identificables adquiridos.

11. Los activos intangibles identificables para los cuales no pueda ser posible estimar sus valores en forma objetiva deberán quedar incluidos en la parte del precio de adquisición asignado a la llave.

BIBLIOGRAFÍA

BELLOSTAS PEREZ GRUESO, Ana. "Controversia en la normalización del fondo de comercio. Una solución desde el marco conceptual". Revista Técnica Contable. Tomo XLVIII. Madrid. Año 1996

BÉRTORA, Héctor Raúl. "Llave de negocio". Ediciones Macchi-López. 1975.

CHAVES, Osvaldo; PALHEN ACUÑA, Ricardo. "Valor llave. Un enfoque actual". Ediciones Macchi. 1996.

Financial Reporting Standard 10: "Llave de negocio y activos intangibles"

FOWLER NEWTON, Enrique. "Contabilidad Superior" Ediciones Macchi. Buenos.Aires,1993.

LICERA, Gloria; SADER, Gustavo. "El valor de las empresas: ¿un nuevo paradigma de la teoría contable?. Actas de XIX JORNADAS UNIVERSITARIAS DE CONTABILIDAD. Universidad del Aconcagua. Mendoza. 1998.

Norma Internacional de Contabilidad Nº 22 del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (revisada en 1998)

Normas Internacionales de Contabilidad 1996. International Accounting Standards Committee. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. A.C. México.1996

Resolución Técnica Nº 5 de la F.A.C.P.C.E.. "Valuación de inversiones en Sociedades Controladas y Vinculadas"

VAZQUEZ, Roberto y BONGIANINO DE SALGADO, Claudia. "La definición amplia del valor llave: nuevas perspectivas". Actas de XVIII JORNADAS UNIVERSITARIAS DE CONTABILIDAD. Universidad Católica. Santa Fe. 1997