



Aparicio, Silvia
Bertolino Gisela
Díaz, Teresa
Galante, Stella
Grisolía, M. Laura
Suardi, Diana
Vacchina, M. Elena
Variago, Dalmiro

Instituto de Investigaciones Teóricas y Aplicadas, Escuela de Contabilidad

REVELACIÓN DE INFORMACIÓN SOBRE ACTIVOS INTANGIBLES

LA IMPORTANCIA DE LOS RECURSOS INTANGIBLES COMO GENERADORES DE VALOR

En los últimos años se ha producido un cambio en la forma en la que se desenvuelve la gestión de los negocios, lo cual no ha sido otra cosa que la materialización de los intentos por aprovechar todas las fuentes capaces de generar ventajas competitivas sostenibles en el tiempo. De este modo, las empresas más dinámicas se han empezado a preocupar por explotar todos los factores capaces de generar valor en esta nueva economía. Su actuación no se limita a gestionar los recursos tradicionalmente empleados, sino que se ha trasladado hacia un conjunto de elementos de naturaleza intangible y que conforman el denominado Capital Intelectual de las organizaciones. El modelo de empresa ha sufrido importantes transformaciones en las últimas décadas como consecuencia de los cambios habidos en los mercados y el desarrollo tecnológico, principalmente el aplicado a las áreas de comunicación e información.

En este nuevo marco, y más allá de la participación de factores tradicionales tales como inversiones en bienes de equipo y recursos financieros, la posibilidad para cualquier empresa de construir y desarrollar ventajas competitivas sostenibles parece haber quedado relegada a un conjunto de recursos y capacidades esenciales que, con la consideración mayoritaria de intangibles, van a incidir de forma decisiva en su logro competitivo. La realidad dice que tanto los recursos tangibles como los intangibles son necesarios para el funcionamiento de la empresa. Los primeros, por cuanto forman el sustrato para desarrollar las operaciones de elaboración y venta; los segundos, porque van a asegurar su supervivencia, permitiéndole aprovechar y traducir en resultados las oportunidades que se le presentan. Lo que sucede es que, en términos relativos, la importancia de los bienes intangibles ha aumentado progresivamente en detrimento de los tangibles, dando lugar a la llamada "desmaterialización de la producción".

Dentro del proceso de investigación del Capital Intelectual cabe diferenciar dos etapas. En una primera etapa, que comprende la actividad hasta mediados de los años noventa, el trabajo estuvo centrado en la generación de conocimiento y la creación de la conciencia acerca de la importancia del Capital Intelectual. Las publicaciones realizadas en este período son descriptivas respecto a lo que sucedía en las organizaciones, posicionando el Capital Intelectual como algo significativo que debe ser medido, gestionado y comunicado. En una segunda etapa se profundiza en la investigación acerca de la conceptualización del valor del Capital Intelectual en las organizaciones y su comportamiento en los mercados de capital, es decir, se busca la evidencia que soporte su desarrollo como ventaja competitiva sostenible. Los trabajos de la primera etapa tratan de dar respuestas al "Por qué", "Qué" y "Dónde", es decir, cuestiones relacionadas al entendimiento o definición de Capital



Intelectual, siendo estudios de corte descriptivo; y los estudios de la segunda etapa se centran en investigar "el Cómo" y trabajan con el proceso de medición y gestión del Capital Intelectual que ya ha sido identificado en el contexto de la organización, siendo estudios de carácter explicativo.

Actualmente, se puede afirmar que existe una honda preocupación por el tratamiento contable de los activos intangibles. Muestra de ello, es la aparición de diversos estudios, publicaciones y comunicaciones. La evidencia empírica, por otra parte, parece apoyar la importancia de este tipo de activos así como la pérdida de relevancia de la información contable en los mercados de capitales en los últimos años. Todas estas cuestiones han llevado a un renovado debate sobre la validez informativa de los estados financieros vigentes surgidos del modelo contable tradicional, haciendo necesaria su modificación a fin de que el patrimonio empresarial reconozca los activos intangibles, de los cuales depende buena parte del valor de la empresa. Tal es así que algunos llegan a asegurar que los estados contables son notoriamente inadecuados porque en ellos no se reflejan ni los activos intangibles empresariales ni las capacidades de los recursos humanos que trabajan en la empresa, quizás los aspectos estratégicamente más relevantes de la firma.

En este contexto, las empresas han percibido la necesidad de practicar una política de revelación al mercado que refleje no sólo la estrategia de la compañía, sino también las consecuencias de muchas de sus actividades que debido al conservadurismo contable y a pesar de su enorme valor para la empresa, no son reflejadas en sus estados financieros. Las empresas que han empezado a medir los recursos intangibles citan, entre otras, las siguientes razones para hacerlo:

- ▶ Reflejar más acertadamente el valor real de la empresa.
- ▶ La demanda de una gestión eficiente de los intangibles.
- ▶ "Lo que se mide, se gestiona", lo que significa que hay que centrarse en proteger y aumentar aquellos recursos que reflejan valor.
- ▶ Apoyar el objetivo corporativo de aumentar el valor de los accionistas.
- ▶ Proporcionar información más útil a inversores actuales y potenciales.

LIMITACIONES AL RECONOCIMIENTO Y MEDICIÓN CONTABLE DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES

Debido a su naturaleza, los intangibles son más difíciles de identificar, medir y gestionar que los activos tangibles. La mayor parte de estos recursos no aparecen en los balances de las empresas debido principalmente a la incapacidad de los principios y normas contables actuales para prescribir cómo hacerlo de forma adecuada. Desde el punto de vista de la contabilidad, el aspecto crucial de los intangibles es dilucidar si sus costos de adquisición o producción propia, pueden ser reconocidos como un activo y reflejados en el balance, o si, por el contrario, deben cargarse a los resultados del período en que se incurrían.

Las normas contables establecen importantes restricciones respecto de la posibilidad de reconocimiento de los recursos intangibles, en particular, de aquellos generados internamente. El Marco de Conceptos del IASC establece que "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". En particular, la NIC 38¹ define a los activos intangibles como activos identificables, de carácter no monetario y sin apariencia física. Un activo satisface el criterio de identificabilidad incluido en la definición de activo intangible cuando:

- (a) es separable, esto es, es susceptible de ser separado o escindido de la entidad y vendido, cedido, dado en operación, arrendado o intercambiado, ya sea individualmente, o junto con el contrato, activo o pasivo con los que guarde relación; o
- (b) surge de derechos contractuales o de otros derechos legales, con independencia de que esos derechos sean transferibles o separables de la entidad o de otros derechos u obligaciones.

En cuanto al requisito de control la NIC 38 indica:

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

En relación a los beneficios económicos futuros se señala:

"Entre los beneficios económicos futuros procedentes de un activo intangible, se incluyen ingresos ordinarios procedentes de la venta de productos o servicios; los ahorros de costos y otros rendimientos diferentes que se deriven del uso del activo por parte de la entidad. Por ejemplo, el uso de la propiedad intelectual, dentro del proceso de producción puede reducir los costos de producción futuros, en lugar de aumentar los ingresos ordinarios futuros"

Para el reconocimiento contable de un activo intangible por parte de una entidad la NIC 38 requiere que el recurso en cuestión cumpla con:

- (a) la definición de activo intangible; y
- (b) los siguientes criterios de reconocimiento:
 1. la probabilidad de que los beneficios económicos futuros que se han atribuido al mismo fluyan a la entidad; y
 2. que el costo del activo puede ser valorado de forma fiable.

Sintetizando, de acuerdo a la Norma Internacional para que un activo sea reconocido como intangible, debe cumplir con los siguientes requisitos:

- a) identificabilidad
- b) control sobre los recursos
- c) existencia de beneficios económicos futuros
- d) su costo pueda ser medido en forma razonable.

Independientemente de los requisitos mencionados más arriba, la norma prohíbe el reconocimiento como activo de:

¹ NIC 38 "Activos Intangibles" del IASC.



- la plusvalía generada internamente;
- los activos intangibles surgidos de la investigación (o de la fase de investigación en proyectos internos); y
- las marcas, las cabeceras de periódicos o revistas, los sellos o denominaciones editoriales, las listas de clientes u otras partidas similares que se hayan generado internamente.

Admite la activación de los costos de desarrollo siempre que la entidad puede demostrar todos los extremos siguientes:

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

Como puede observarse, los activos intangibles adquiridos a terceros son reconocidos en los estados contables, pero generalmente no ocurre lo mismo con aquellos que son generados internamente. Estos últimos no figuran en los balances de las empresas, o bien, se presentan por un valor que refleja sólo los costos incurridos en la etapa de desarrollo. Sin embargo, cuando una empresa adquiere este tipo de intangibles, los mide a su costo de adquisición. Esto puede dar lugar a serias confusiones; mientras que se considera que los intangibles creados en el seno de la empresa poseen escaso valor, los que cambien de manos pueden llegar a valer millones. Por lo tanto, una empresa que decida vender o conceder licencias sobre sus intangibles autogenerados puede dar la impresión de crear beneficios virtualmente de la nada, ya que la inversión total realizada no figura en su balance.

Esta situación ha suscitado críticas al modelo tradicional de información financiera por las limitaciones que éste presenta a la hora de reflejar el impacto de los recursos intangibles en el patrimonio de las empresas. Actualmente, existe una gran variedad de recursos intangibles que desde una perspectiva económica podrían ser consideradas como activos, pero que de acuerdo con las normas de contabilidad vigentes en la mayoría de los países no pueden ser reconocidos como tales en el balance. Por tanto a los usuarios de los estados contables se les proporciona una idea incompleta de los intangibles poseídos o controlados por la empresa.

ESFUERZOS TENDIENTES A SUPERAR LAS DEFICIENCIAS DEL MODELO TRADICIONAL

La necesidad de más y mejor información sobre intangibles se encuentra reflejada en la aparición de nuevos sistemas de medición del desempeño del negocio, tales como el Balanced Scorecard, EVA y el modelo de la European Quality Foundation. Todos ellos pretenden proveer a los administradores de una herramienta que les permita comprender el



modo en que los intangibles, como la lealtad de la clientela y el capital humano, generan resultados financieros. Estos nuevos enfoques no contienen en sí mismos reglas para la medición de intangibles pero ofrecen información no financiera de mucha utilidad que puede ayudar a los usuarios externos a efectuar mejores estimaciones del valor de estos activos.

En los últimos años se han llevado a cabo numerosos esfuerzos tendientes a superar las deficiencias que plantea el modelo contable actual. Destacamos los siguientes:

The Measurement and Management of Intellectual Capital: An Introduction. IFAC (1998)

En 1998 la International Federation of Accountants (IFAC) publicó un estudio denominado "The Measurement and Management of Intellectual Capital: An Introduction", cuya importancia radica en que abre la discusión sobre las cuestiones relevantes que se plantean en torno a la medición y gestión del capital intelectual, y el papel de los contadores en este proceso.

En este documento se exponen los desafíos y oportunidades que para los profesionales en ciencias económicas puede suponer identificar y valorar el capital intelectual para la planificación, control, información y auditoría; el estudio reconoce que la contabilidad del capital intelectual requerirá la invención de nuevos conceptos y prácticas contables. Se plantea que puede estar integrado por un capital humano, otro orgánico o estructural y un capital relacional, ejemplificándose indicadores para la medición de cada uno. Se establece, además, que para hacer comparaciones entre ellos se pueden desarrollar indicadores globales o de totalidad de ese capital intelectual.

El trabajo recoge los modelos de medición del capital intelectual desarrollados hasta el momento:

1) Market-to-book values

Este es el indicador del capital intelectual más ampliamente conocido. Indica que el valor del capital intelectual de una empresa estará representado por la diferencia entre el valor contable y el valor de mercado de la firma.

Se obtiene mediante un cálculo sencillo, aunque se debe tener en cuenta que el valor de mercado puede verse afectado por factores que no controla la empresa y suponen modificaciones del mismo, como por ejemplo la volatilidad del mercado en el que opera.

2) Tobins'q

Es un ratio que compara el valor de mercado de un bien con su costo de reposición. Se creó, en un principio, para predecir las decisiones de inversión de una empresa con independencia de factores macroeconómicos como el tipo de interés.

Se puede calcular la "q" para toda empresa dividiendo el valor de mercado por el costo de reposición del capital fijo. Su valor puede ser menor, igual o mayor a 1:

- Si "q" es menor que 1 (el bien vale menos que su costo de reposición), la empresa no comprará más bienes de ese tipo, si es posible que lo haga si bienes similares valen más que su costo de reposición.
- Si "q" es mayor a 1 (por ejemplo, $q=2$ indica que el bien vale el doble que su costo de reposición), la empresa obtiene beneficios sumamente altos sobre esa clase de bienes, es decir capacidad de ganancias por encima de lo esperado porque tiene algo que no poseen las demás: capital intelectual.

La "q" será más efectiva si se compara con empresas similares en un período de varios años.



3) Cálculo del valor del intangible

Este método se debe a un estudio llamado NCI Research, afiliado a la Kellogg School of Business de la Universidad Northwestern, que trata de encontrar una manera de calcular el valor de los intangibles en términos monetarios, adaptando para ello un método utilizado para medir el valor de la marca. Así, el valor de los bienes intangibles es igual a la capacidad de una empresa para superar al competidor medio que posee bienes tangibles similares. Su cálculo es el siguiente:

1. Se calcula el promedio de ganancias antes de impuestos durante 3 años.
2. Se busca en el balance los bienes tangibles promedio a fin de cada uno de los 3 años.
3. Se divide ganancias por bienes para obtener la rentabilidad sobre los activos.
4. Se averigua el ROA del sector en los mismos 3 años. Si el ROA de la empresa es inferior al del sector no se puede aplicar este método.
5. Se calcula la "rentabilidad excedente", multiplicando el ROA del sector por los bienes tangibles promedio y a esa cantidad se le resta la cifra de ganancias. La diferencia indica lo que gana la empresa sobre los activos y lo que gana el fabricante promedio del sector.
6. Luego del pago de impuestos, se calcula la tasa impositiva para las ganancias promedio de los últimos 3 años, se lo multiplica por la rentabilidad excedente y al resultado se le resta la cifra excedente. Se obtiene la prima que se puede atribuir a activos intangibles.
7. Se calcula el valor neto actual de la prima dividiendo la misma por un porcentaje apropiado, por ejemplo el costo de capital de la empresa.

El valor obtenido sería el valor de los recursos intangibles que no figura en el balance. Este valor permitirá hacer comparaciones para empresas que utilicen datos financieros verificados, e incluso, entre empresas públicas y privadas del mismo sector. Además, una disminución del mismo puede indicar que la empresa gasta más en ladrillos y cemento que en investigación.

New Measures for the New Economy. ICAEW (2000)

En el mes de marzo de 2000 el Institute of Chartered Accountants in England & Wales (ICAEW) publicó un estudio de Charles Leadbeater denominado "New Measures for the New Economy"², en el cual el autor analiza la necesidad de desarrollar nuevas mediciones y nuevos mercados para activos intangibles y las dificultades que se presentan. Entre las conclusiones a las que arriba destacamos las siguientes:

- La brecha entre el valor de mercado de muchas empresas y sus valores de libros está creciendo, y esto es especialmente cierto en las industrias intensivas en alta tecnología y conocimiento en las cuales las compañías realizan grandes inversiones en activos intangibles como I+D y marcas. Esta desigualdad no se debe simplemente a la escala de inversión en intangibles. También obedece a la volatilidad, incertidumbre y ritmo de cambio asociado con mayores inversiones en estos activos.
- La falta de revelación de información sobre los intangibles conlleva el riesgo de conducir a una inadecuada asignación del capital, o al aumento del costo del capital

² Charles Leadbeater, *New Measures for the New Economy* (Londres: Institute of Chartered Accountants in England & Wales, Marzo 2000. Disponible en Internet en <http://www.icaew.co.uk/publicassets/00/00/05/99/0000059908.pdf>



para las empresas intensivas en conocimiento, incrementando la volatilidad y la incertidumbre.

- Cualquier nuevo enfoque tendiente a revelar información sobre los activos intangibles debería comenzar por el reconocimiento de que estos activos son altamente dependientes del contexto y variables en sus valores, los cuales no pueden ser acumulados de la manera que suele hacerse con los activos tangibles tradicionales. Sólo podrán obtenerse mediciones más confiables de los activos intangibles si, paralelamente, se desarrollan nuevos mercados de intangibles o instrumentos financieros asociados a ellos –un mercado de opciones de intangibles– que permitan la determinación de valuaciones.
- La necesidad de más y mejor información sobre intangibles se encuentra reflejada en la aparición de nuevos sistemas de medición del desempeño del negocio, tales como el Balanced Scorecard, EVA y el modelo de la European Quality Foundation. Todos ellos pretenden proveer a los administradores de una herramienta que les permita comprender el modo en que los intangibles, como la lealtad de la clientela y el capital humano, generan resultados financieros. Estos nuevos enfoques no contienen en sí mismos reglas para la medición de intangibles pero ofrecen información no financiera de mucha utilidad que puede ayudar a los usuarios externos a efectuar mejores estimaciones del valor de los intangibles.
- El enfoque más prometedor sería desarrollar un cuerpo de normas para proveer más y mejor información sobre intangibles y efectuar mediciones más confiables de los mismos. Estas normas deberían ser específicas para cada industria.

Improving Business Reporting: Insights into Enhancing Voluntary Disclosures. FASB (2001)

Como consecuencia de un proyecto iniciado en 1998, el F.A.S.B. emitió en el año 2001 el informe denominado "Improving Business Reporting: Insights into Enhancing Voluntary Disclosures"³. En el mismo se describe los hallazgos de grupos de trabajo que estudiaron la información voluntaria revelada en diez industrias.

Con respecto a la información revelada sobre los activos intangibles se destaca que las normas contables prohíben, en muchos casos, su reconocimiento como tales. Sin embargo estas prohibiciones no obstan a la existencia de los mismos o al hecho de que los activos intangibles son críticos para el éxito de algunos negocios. La revelación de información sobre los intangibles no reconocidos, tales como I+D, recursos humanos, relaciones con los clientes, innovación y similares ayudaría especialmente a los inversores a tomar sus decisiones. Los hallazgos de la investigación muestran que las compañías en la industria farmacéutica brindan considerable información voluntaria sobre sus actividades de I+D; mientras que en el resto de las compañías la información brindada es escasa, vaga y no particularmente útil.

Asimismo, el informe describe un marco para la presentación de información voluntaria que incluye cinco elementos:

- Identificar los aspectos del negocio que son especialmente importantes para el éxito de la compañía.
- Identificar las estrategias y planes de la gerencia para gestionar esos factores críticos, tanto en el pasado como en el futuro.

³ Norwalk: FASB, 2001. Disponible en internet en <http://www.fasb.org>



- Identificar los indicadores utilizados por los directivos para medir y manejar la implementación de sus estrategias y planes.
- Evaluar en qué medida la revelación de información voluntaria sobre las estrategias y planes futuros puede afectar adversamente la posición competitiva de la empresa, y si este riesgo excede los beneficios esperados de presentar la información voluntaria.
- Determinar la mejor forma de revelar aquella información voluntaria que se considere apropiada. Debe explicarse la naturaleza de los indicadores utilizados, los cuales deben ser consistentemente revelados de un período a otro, en la medida en que continúen siendo relevantes.

Business and Financial Reporting. Challenges from the New Economy. FASB (2001)

En abril de 2001 el Financial Accounting Standards Board (F.A.S.B.) publicó un Informe Especial⁴ con el objetivo de proveer un marco para la discusión de potenciales proyectos a encarar en el futuro. El mismo sostiene que el problema al cual se enfrentan las empresas, los usuarios de la información financiera, los emisores de normas y los organismos reguladores consiste en determinar la mejor forma para entender y comunicar la diferencia entre el valor de mercado de una empresa y su valor de libros. Esta diferencia podría descomponerse de la siguiente forma:

1	Valor de libros	\$ xxx
2	+/- Evaluaciones del mercado sobre las diferencias entre las mediciones contables y los valores corrientes de los activos y pasivos reconocidos	xxx
3	+/- Evaluaciones del mercado sobre los valores de activos y pasivos no reconocidos en los estados contables (por ejemplo: patentes desarrolladas internamente)	xxx
4	+/- Evaluaciones del mercado sobre los conductores de valor que no responden a la definición de activos y pasivos (por ejemplo: la moral de los empleados)	xxx
5	+/- Evaluaciones del mercado sobre los planes futuros de la entidad, oportunidades y riesgos del negocio	xxx
6	+/- Otros factores, incluyendo especulaciones, pesimismo y psicología del mercado	xxx
7	Valor de Mercado	\$ xxxx

El informe concluye que el problema planteado tiene más de una dimensión y que su abordaje requiere incrementar los esfuerzos tendientes a: reconocer los activos intangibles

⁴ Wayne S. Upton Jr., *Business and Financial Reporting. Challenges from the New Economy* (FASB, 2001).

Disponible en Internet en http://www.fasb.org/articles&reports/sr_new_economy.pdf



en los estados financieros y mejorar sus mediciones; expandir y sistematizar el uso de indicadores no financieros de desempeño; y expandir el uso de información prospectiva.

Capital Intelectual: Valoración y medición. Nevado Peña y López Ruiz (2002)

Nevado Peña y López Ruiz⁵ han presentado un modelo de capital intelectual, elaborado a partir de diferentes modelos de valoración, en particular el realizado por la empresa Skandia, que considera algunas perspectivas y aspectos que no estaban presentes en otros. Así, consideran que el capital intelectual se encuentra formado por:

1) Capital humano:

Pretende recoger los conocimientos, aptitudes, motivación, formación, etc., de los trabajadores de la empresa, así como el sistema de remuneración y política de contratación que posibilitan tener el personal adecuado para el futuro.

2) Capital estructural:

Capital de procesos o perspectiva interna + capital relacional o perspectiva externa o del cliente + capital comunicacional + capital de innovación o de renovación y desarrollo o de potencial o de innovación y aprendizaje.

Capital de los procesos, productos y servicios: el objetivo fundamental es conocer la calidad que tiene la empresa en sus procesos, productos y servicios que le permitan una ventaja competitiva.

Capital comercial: se centra en las relaciones con los proveedores y clientes, así como conocer el grado de satisfacción de éstos, clientes que se ganan o se pierden, cuota de mercado, etc. Es decir determinar cómo nos ven los clientes.

Capital comunicacional: recoge aquellos recursos que la empresa destina a la comunicación con el exterior dentro de sus actividades de marketing (publicidad, promoción, relaciones públicas y venta personal).

Capital de innovación y desarrollo: en este punto se quiere conocer cual es el potencial de la empresa para seguir innovando en un futuro; para ello, es necesario un conocimiento de las inversiones que se realizan para el desarrollo de nuevos productos, nuevas tecnologías, mejoras en los sistemas, etc.

3) Capital no explicitado:

Son aquellos capitales humanos y estructurales no incluidos en los apartados anteriores por su escasa importancia, pero que en conjunto habría que considerar.

El cálculo de estos capitales se basa en una serie de indicadores absolutos y de eficiencia que permiten realizar un análisis descriptivo o evolutivo del sector.

Una vez medido el capital intelectual, entendido como una variable inexacta, se puede determinar a través de él, la brecha entre el valor de mercado y el valor contable que han llamado "valor extracontable".

Para ello diseñan un modelo que permite estimar la estructura del capital intelectual de una empresa o sector y determinar la importancia en ellas de los factores no controlables, posibilitando entre otras actuaciones, el establecimiento de diferentes políticas de mejora en el capital intelectual, para conseguir un mayor valor de mercado.

⁵ Nevado Peña D. y López Ruiz V. El Capital Intelectual: Valoración y medición. Financial Times - Prentice Hall. Madrid. 2002.



Directrices para la Gestión y Difusión de la Información sobre Intangibles (Informe de Capital Intelectual. Proyecto MERITUM. Unión Europea (2002))

Durante el período 1998-2003 se desarrolló el proyecto MERITUM⁶, financiado por la Unión Europea, cuyo propósito consistía en posibilitar la mejora de la política de innovación en la Unión Europea suministrando bases para la medición de los intangibles, por lo que el objetivo principal de la tarea a realizar consistió en la elaboración de Directrices para la medición e información sobre intangibles.

Entre las principales publicaciones resultantes de este proyecto destacamos "Directrices para la Gestión y Difusión de la Información sobre Intangibles (Informe de Capital Intelectual)"⁷. El objetivo de este trabajo es proporcionar un marco de referencia con validez general para la identificación, medición y control de los intangibles en el seno de la empresa y de ofrecer una serie de criterios útiles para la difusión de información sobre aquellos intangibles que constituyen elementos determinantes de su capacidad de creación de valor. Las Directrices han sido elaboradas sin la intención de constituirse en propuesta de modificación de las normas contables. Se considera que por el momento este esfuerzo debe permanecer en período de prueba y aplicarse en forma voluntaria.

Cuando las empresas diseñan su sistema de gestión del Capital Intelectual, deben tener en cuenta tanto su uso interno como externo, porque los terceros ajenos a la empresa están cada vez más interesados en los procesos de generación interna de valor que surge de este sistema. El modelo que se propone como representativo del proceso a seguir para el desarrollo de un sistema de gestión de los intangibles contempla tres fases:

1. *Identificación de los intangibles*: identificación de los objetivos estratégicos, de los recursos intangibles relacionados con ellos, definición de las actividades que afectan a dichos recursos y de las complementarias que permiten control, seguimiento de las *actividades intangibles* y su impacto en los *recursos*. Vinculado a cada objetivo estratégico aparece un conjunto de intangibles críticos (capacidad de adaptación a los cambios en el mercado, compromiso con los recursos humanos, etc.) que pueden ayudar a la empresa a alcanzar sus objetivos estratégicos. Por último se evalúan los resultados, lo que permitirá desarrollar nuevas rutinas para seguir incrementando el capital intelectual
2. *Medición*: Se deben definir indicadores específicos para cada intangible, con las siguientes propiedades: útiles, relevantes, comparables, fiables y por sobre todo factibles. Estos pueden publicarse junto a otros más globales relativos a resultados.
3. *Seguimiento y acción*: esta fase supone la consolidación del sistema. Se evalúa la situación del capital intelectual y se contemplan los efectos de las distintas actividades sobre los recursos intangibles. Pueden convertirse en rutinas, como por ejemplo: a) rutinas de seguimiento y medición, b) rutinas de difusión de la información, c) rutinas de evaluación, d) rutinas de atención, e) rutinas de marketing.

Se define el Informe del Capital Intelectual como un documento mediante el cual la compañía difunde información sobre los Intangibles que integran su Capital Intelectual a los accionistas y otros interesados sobre las capacidades, recursos y compromisos de la empresa en relación con lo que se considera como elemento fundamental de la creación de valor de la empresa. Este informe consta de tres partes:

⁶ Measuring Intangibles to Understand and Improve Innovation Management

⁷ Publicado en "Lecturas sobre Intangibles y Capital Intelectual". AECA. 2002. Autores: Leandro Cañibano, M. Paloma Sánchez, M García-Ayuso y Cristina Chaminade.



- a) *Visión de la empresa*: objetivos y estrategias de la empresa, como así también los intangible críticos que se necesitan para alcanzarlos.
- b) *Resumen de recursos y actividades intangibles*: recursos que se pueden disponer, actividades realizadas y a realizar para incrementar el valor de dichos recursos, procesos realizados para asegurar que la medición de intangibles está dando lugar a acciones presentes y futuras.
- c) *Un sistema de indicadores* que permita una estimación acertada de los beneficios futuros y riesgos que conllevan. No existe un sistema de indicadores predeterminado. Debe hacer referencia a las tres categorías de capital intelectual (humano, estructural y relacional) y, siempre que sea posible, distinguir entre recursos y actividades. Los indicadores pueden ser financieros o no financieros; estos últimos se pueden relacionar mejor con el resto de indicadores financieros acerca de la actividad de la empresa.

Ejemplo 1: Intangible: personal Altamente calificado, Indicador: porcentaje de empleados con estudios superiores, intermedios y básicos (Indicador no financiero)

Ejemplo 2: Intangible: Actividades de formación, Indicador: Costo total de formación por empleado clave (Indicador financiero)

Para que el Informe de Capital Intelectual sea relevante tiene que existir una relación entre las actividades de gestión de los intangibles y de difusión de información sobre ellos. Para ello deben cumplirse las siguientes condiciones:

- compromiso firme con el mantenimiento y desarrollo de su capital intelectual, es decir, colocar la Visión de la Empresa en el contexto adecuado
- difusión de información sobre los esfuerzos realizados para mantener y desarrollar sus recursos intangibles. Esto genera valor, ayuda a mejorar la relación de la empresa con sus clientes, empleados y propietarios y tiene impacto en la imagen de la empresa en los mercados.

Intangible Assets: Concepts and Measurement. Baruch Lev (2005)

Baruch Lev⁸ (New York University) propone efectuar una valuación global de los intangibles de una empresa. Sostiene, que en muchas situaciones del mundo real, este tipo de valuación es todo lo que se necesita. Los inversores, por ejemplo, están fundamentalmente interesados en el valor total de los intangibles de una compañía, información que, actualmente, está faltando en los balances. En forma similar, en los casos de fusiones y adquisiciones, una valuación global de los intangibles de la empresa adquirida, resulta necesaria a fin de consumir el negocio.

Existe una metodología para tal valuación global. La premisa básica es una función por la cual los beneficios de una empresa están relacionados con los activos que generan esos beneficios. Se distinguen tres clases de activos: físicos, financieros (acciones, bonos) e intangibles. El primer paso de la medición consiste en estimar los "beneficios normalizados", esto es los beneficios anuales típicos que pueden esperarse de la empresa, considerando tanto los beneficios históricos como los futuros, sin incluir aquellos resultados no repetitivos o anormales, por ejemplo pérdidas derivadas una huelga, o una ganancia obtenida por la venta de una subsidiaria. Las tres clases de activos generan estos beneficios normalizados. En consecuencia, para aislar los beneficios generados por intangibles, la contribución de los

⁸ Lev, Baruch. Intangible Assets: Concepts and Measurement. Encyclopedia of Social Measurement, Volume 2. 2005. Elsevier Inc. USA.



activos físicos y financieros es deducida de los beneficios normalizados, dejando como un residuo "los beneficios derivados de los intangibles". La contribución de un activo a los beneficios se basa en su valor y en el retorno sobre ese activo. Los valores de los activos físicos y financieros pueden ser obtenidos, con algunos ajustes, de los estados contables publicados; los retornos estimados de los activos físicos son determinados en base a datos de la industria. Los beneficios derivados de los activos intangibles se obtienen en forma residual, restando a los beneficios normalizados, las contribuciones de los activos físicos y financieros. El paso final de la valuación global de los intangibles consiste en computar el valor presente de los flujos de beneficios esperados.

Borrador de Proyecto sobre Activos Intangibles. IASB (2007)

La IASB está contemplando llevar a cabo un proyecto sobre Activos Intangibles identificables en forma conjunta con la FASB. Actualmente se está desarrollando un borrador con la intención de incorporar esta temática a la agenda activa.

La IASB emite reportes periódicos para describir los avances del proyecto. De la última revisión⁹, septiembre 2007, merecen destacarse las siguientes cuestiones:

1. Existe un rango de posibles alcances que podría adoptar el proyecto, a saber:
 - un sólo tipo de activos intangibles,
 - algunos tipos de activos intangibles, o
 - todos los activos intangibles.
2. En cuanto a los objetivos del proyecto, se plantean las siguientes posibilidades:
 - reconocimiento, medición y exposición, o
 - solamente exposición.
3. El proyecto incluye un enfoque basado en el reconocimiento integral de los activos intangibles, el cual debería contemplar el tratamiento contable inicial de estos activos, excepto aquellos adquiridos en una combinación de negocios. Este enfoque debería centrarse especialmente en los intangibles generados internamente, aunque no limitado a ellos. Asimismo debería abarcar el tratamiento contable posterior de todos los activos intangibles identificables.
4. El borrador incorpora un análisis de los puntos de vista de un amplio rango de usuarios, propuestas académicas y la experiencia en la implementación de los principios de la NIIF 3 *Combinaciones de Negocios*. Se explicita que para asegurar que el proyecto incluya una perspectiva pragmática, como parte del mismo se deberán llevar a cabo consultas a los usuarios y preparadores de los informes financieros.
5. Propone como hipótesis de trabajo adoptar los principios de la NIIF 3¹⁰ para los activos intangibles generados internamente, dejando abierta la evaluación de la conveniencia de estos principios para tales activos.

⁹ Disponible en Internet en www.iasb.org

¹⁰ Se refiere a los criterios aplicables para reconocer y medir los activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios en forma separada del valor llave.



HACIA UNA SOLUCIÓN INTEGRAL

De los antecedentes analizados se concluye que la necesidad de incrementar la información sobre los recursos intangibles es un problema complejo que abarca distintas dimensiones y cuyo abordaje requiere el uso simultáneo de distintos enfoques y herramientas tendientes a:

- incorporar los activos intangibles en los balances de las empresas,
- incrementar la cantidad de información complementaria requerida sobre estos recursos, y
- presentar indicadores financieros y no financieros referidos a la gestión de los recursos inmateriales como información adicional a la contenida en los estados contables.

Incorporar a los activos intangibles en los balances de las empresas plantea un gran desafío dado que implica la necesidad de desarrollar técnicas adecuadas que permitan la identificación y medición de los distintos intangibles. En este sentido es importante distinguir entre los costos de desarrollar activos intangibles y los beneficios derivados de su utilización. La medición de los costos de la gran mayoría de los intangibles no ofrece especiales problemas; es más, rutinariamente las empresas llevan cuenta de las inversiones que realizan en I+D y en el desarrollo de programas informáticos, como así también de las erogaciones efectuadas para el mantenimiento de sus marcas (publicidad y promoción). La medición de los beneficios derivados de los activos intangibles presenta un desafío mayor. Algunos activos intangibles, particularmente aquellos protegidos por derechos legales, generan flujos de fondos identificables. Estos intangibles pueden ser valuados sobre la base de computar el valor presente de los beneficios futuros esperados. Sin embargo, en muchos casos no es posible identificar los flujos de fondos provenientes de un activo intangible en particular, dado que genera beneficios en conjunto con otros activos, en consecuencia, se requiere definir criterios que permitan distribuir esos beneficios entre los distintos activos que contribuyen a su obtención.

En rigor, a los inversores les interesa conocer el verdadero valor de los intangibles más allá de los costos incurridos para su generación. Sin embargo, si pretendemos ser consistentes con el modelo establecido por los actuales marcos conceptuales, la única alternativa coherente es incorporar estos activos al balance por los costos incurridos para su obtención, por lo menos hasta tanto se desarrollen nuevos mercados de intangibles, o instrumentos financieros asociados a ellos, que permitan la obtención de mediciones más confiables.

A fin de alcanzar gradualmente el objetivo de informar sobre el verdadero valor de estos recursos, sería deseable, como un primer paso que las empresas acompañaran a sus estados contables, información voluntaria referida al valor total de sus intangibles, la que, además, podría desagregarse por tipos de intangibles, o bien, por cada uno de ellos en particular. Esta propuesta implica la necesidad de determinar los valores presentes de los recursos intangibles a la fecha de cada cierre de ejercicio, independientemente de la forma de incorporación de los mismos. Una alternativa viable sería tomar como base las pautas establecidas en la NIC 38 para la "determinación del valor de un activo intangible adquirido en una combinación de negocios", entre las que destacamos:

- Los precios de cotización de un mercado activo proporcionan la estimación más fiable del valor razonable de un activo intangible. El precio adecuado de mercado es habitualmente el precio comprador (esto es, el precio de oferta u ofrecido por el comprador). Si los precios de oferta no estuviesen disponibles, el precio de la transacción similar más reciente puede suministrar una base para estimar el valor razonable, suponiendo que no haya tenido lugar un cambio significativo en las



circunstancias económicas entre la fecha de la transacción y la fecha de estimación del valor razonable del activo.

- Si no existe un mercado activo para un intangible, su valor razonable será el importe que la entidad habría pagado por el activo, en la fecha de la adquisición, en una transacción entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, que se realice en condiciones de independencia mutua, teniendo en cuenta la mejor información disponible. Para determinar este importe, la entidad considerará las transacciones recientes con activos similares.
- Las entidades que habitualmente se ven involucradas en la compra y venta de activos intangibles de naturaleza singular, pueden haber desarrollado técnicas para la estimación indirecta de sus valores razonables. Estas técnicas pueden emplearse para la medición inicial de un activo intangible adquirido en una combinación de negocios, si su objetivo es estimar el valor razonable y si reflejan las transacciones y prácticas corrientes en el sector al que pertenece dicho activo. Estas técnicas incluyen, cuando sea adecuado: (a) la aplicación de múltiplos, que reflejen las transacciones actuales del mercado, a indicadores relacionados con la rentabilidad del activo (como ingresos ordinarios, cuotas de mercado y margen operativo), o a la corriente de derechos que podrían obtenerse por conceder la licencia de operación del activo a un tercero, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua (como se hace en el método denominado "compensación por la percepción de derechos de licencia o uso"); o (b) descontando los flujos de efectivos futuros estimados del activo.

Paralelamente, a fin de que los usuarios puedan disponer de mejor información relacionada con los intangibles que no han sido reconocidos como activos por no contar con atributos a los cuales puedan asignárseles mediciones contables confiables, o por existir un alto grado de incertidumbre respecto a su capacidad para generar beneficios económicos futuros, sería conveniente incrementar los requerimientos de información complementaria. Esta información debería ser de carácter obligatoria y versar sobre las inversiones en recursos intangibles realizadas por las empresas, independientemente de que las mismas se encuentren incluidas en el rubro Activos Intangibles del Estado de Situación Patrimonial o se hayan asignada a los resultados del período. Por ejemplo, en relación a proyectos de I+D podría informarse:

- a) Los proyectos finalizados exitosamente durante el ejercicio, incluyendo una descripción de la naturaleza de los activos intangibles obtenidos, la existencia o no de protección legal y el modo en que dichos intangibles generarán beneficios económicos futuros, ya sea a través de su venta, uso interno u otras formas de explotación.
- b) Cantidad de proyectos en curso al cierre del ejercicio, indicando por separado los que se encuentran en la etapa de investigación de los que han alcanzado la etapa de desarrollo y monto que se estima invertir en el próximo ejercicio.
- c) Una breve descripción de los proyectos discontinuados durante el ejercicio, indicando las causas de su discontinuación y, en el caso de los proyectos discontinuados con motivo de su venta a terceros, mención del monto recuperado.

Finalmente, se debería acompañar los estados contables con un Informe de Capital Intelectual, mediante el cual se comunique, en forma estructurada y sistematizada cómo la empresa está gestionando sus recursos inmateriales. Esta información debería ser de carácter voluntaria hasta tanto los organismos emisores de normas establezcan pautas para su elaboración, las que deberían diferir según el sector de actividad. En los últimos años se han desarrollado distintos modelos, los que deberían servir de base para cumplir este



objetivo.

Tal es el caso de la empresa Skandia que publicó en mayo de 1995 el primer informe del mundo sobre capital intelectual como suplemento al informe financiero. Este modelo, elaborado por Edvinson y Malone¹¹, plantea que el valor del capital intelectual de una empresa se puede obtener a través de la elaboración de una serie de indicadores (de cantidades monetarias absolutas o porcentuales) para cada uno de los elementos del capital intelectual: capital humano, capital clientela y capital organizacional. A modo de ejemplo, se pueden mencionar:

- Gasto en tecnología informática / cantidad de empleados
- Inversión en tecnología informática / aumento de utilidades
- Gasto en investigación y desarrollo / gasto administrativo
- Recursos de investigación y desarrollo / recursos totales
- Proporción de nuevos productos respecto de la familia total de productos de la empresa
- Promedio de edad de las patentes de la empresa
- Proporción de la investigación y desarrollo invertida en investigación básica o en diseño de productos
- Ingresos provenientes de nuevos clientes / ingresos totales
- Índice de satisfacción de clientes
- Inversión en desarrollo de nuevos mercados, nuevos productos, o socios estratégicos
- Gasto en formación / cantidad de empleados

Por su parte, Kaplan y Norton¹² han elaborado un modelo, conocido como "The Balanced Business Scorecard", en el cual definen un sistema de indicadores financieros y no financieros cuyo objetivo es medir los resultados obtenidos por la organización, desde cuatro perspectivas diferentes: financiera, de clientes, de procesos internos y de aprendizaje y crecimiento. Entre otros, se pueden mencionar:

- Procesos de innovación: % de productos nuevos, % de productos patentados, introducción de nuevos productos en relación a la competencia.
- Procesos de operaciones: indicadores de costo, calidad, tiempos o flexibilidad de los procesos.
- Procesos de servicio posventa: costo de las reparaciones, tiempo de respuesta.
- Capacidad y competencia de las personas: índices de satisfacción de los empleados, productividad, necesidad de formación.
- Sistemas de información: bases de datos estratégicos, software propio, patentes y Copyright.
- Cultura, clima y motivación para el aprendizaje y la acción: iniciativa de las personas y equipos, la capacidad de trabajar en equipo, el alineamiento con la visión de la empresa.

¹¹ Edvinson, L. y Malone, M.S. *El capital intelectual*. Gestión 2000. Barcelona. 1999.

¹² Robert Kaplan. David Norton. *Cuadro de mando integral*. Gestión 2000. Barcelona. Octubre 2000.



Siguiendo esta línea, se han desarrollado otros modelos de medición, entre los que se destacan "El monitor de Activos Intangibles" de Karl E. Sveiby (1997), "El modelo de dirección estratégica por competencias" de E. Bueno (1998), el "Modelo Intelect" del grupo Euroforum (1998), el modelo "Nova" del Club de Gestión del Conocimiento y la Innovación de la Comunidad Valenciana (1999), entre otros.

Estos modelos pretenden proveer a los administradores de una herramienta que les permita comprender el modo en que los intangibles, como la lealtad de la clientela y el capital humano, generan resultados financieros. El uso de indicadores puede ser objeto de críticas, tales como el elevado costo que requiere su elaboración, su alto grado de subjetividad, la falta de un denominador común: algunos se expresan en cantidades absolutas y otros en porcentajes, o que el exceso de indicadores puede llevar a conclusiones erróneas. Sin embargo, son innegables sus ventajas, los datos no financieros permiten conectar las actividades que se están llevando a cabo actualmente con el desempeño financiero futuro, posibilitando a los usuarios de esta información una visión global de la estrategia de la empresa a largo plazo, y en consecuencia reduciendo la incertidumbre en la toma de decisiones. Se trata de información que mira hacia adelante y que los estados contables tradicionales no muestran.

CONCLUSIONES

De lo antedicho podemos concluir:

- 1) Existe una honda preocupación por el tratamiento contable de los activos intangibles. Muestra de ello, es la aparición de diversos estudios, publicaciones y comunicaciones. La evidencia empírica, por otra parte, parece apoyar la importancia de este tipo de activos así como la pérdida de relevancia de la información contable en los mercados de capitales en los últimos años. Todas estas cuestiones han llevado a un renovado debate sobre la validez informativa de los estados financieros vigentes surgidos del modelo contable tradicional, haciendo necesaria su modificación a fin de que el patrimonio empresarial reconozca los activos intangibles, de los cuales depende buena parte del valor de la empresa.
- 2) Actualmente, existe una gran variedad de recursos intangibles que desde una perspectiva económica podrían ser consideradas como activos, pero que de acuerdo con las normas de contabilidad vigentes en la mayoría de los países no pueden ser reconocidos como tales en el balance. Los activos intangibles adquiridos a terceros son reconocidos en los estados contables, pero generalmente no ocurre lo mismo con aquellos que son generados internamente, por tanto a los usuarios de los estados contables se les proporciona una idea incompleta de los intangibles poseídos o controlados por la empresa.
- 3) La necesidad de más y mejor información sobre intangibles se encuentra reflejada en la aparición de nuevos modelos para la identificación, medición, control y comunicación de los recursos intangibles de la empresa que constituyen elementos determinantes de su capacidad de creación de valor. Muchos de estos modelos no contienen en sí mismos reglas para la medición de intangibles pero ofrecen información no financiera de mucha utilidad que puede ayudar a los usuarios externos a efectuar mejores estimaciones del valor de estos activos.
- 4) La necesidad de incrementar la información sobre los recursos intangibles es un problema complejo que abarca distintas dimensiones y cuyo abordaje requiere el uso



simultáneo de distintos enfoques y herramientas tendientes a:

- incorporar los activos intangibles en los balances de las empresas,
- incrementar la cantidad de información complementaria requerida sobre estos recursos, y
- presentar indicadores financieros y no financieros referidos a la gestión de los recursos inmateriales como información adicional a la contenida en los estados contables.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cañibano, L.; Sánchez, P.M.; García-Ayuso, M. y Chaminade, C. *Directrices para la gestión y difusión sobre intangibles (Informe de Capital Intelectual)*. En Lecturas sobre Intangibles y Capital Intelectual. AECA. 2002.

Edvinson, L. y Mallone, M.S. *El capital intelectual*. Gestión 2000. Barcelona. 1999.

I.A.S.C. NIC 38 "Activos Intangibles"

Kaplan, R. y Norton, D. *Cuadro de mando integral*. Gestión 2000. Barcelona. Octubre 2000.

Leadbeater, C. *New Measures for the New Economy*. Londres: Institute of Chartered Accountants in England & Wales, Marzo 2000. Disponible en Internet en <http://www.icaew.co.uk/publicassets/00/00/05/99/0000059908.pdf>

Lev, B. *Intangible Assets: Concepts and Measurement*. Encyclopedia of Social Measurement, Volume 2. 2005. Elsevier Inc. USA.

Nevado Peña, D. y López Ruiz, V. *El Capital Intelectual: Valoración y medición*. Financial Times - Prentice Hall. Madrid. 2002.

Wayne S. Upton Jr., *Business and Financial Reporting. Challenges from the New Economy* (FASB, 2001). Disponible en http://www.fasb.org/articles&reports/sr_new_economy.pdf