

Los límites de la contabilidad tradicional

Mariano Andrés Armani

Planteo del Problema

Desde hace unos años, muchos autores indican que luego de varios siglos de protagonismo indiscutible, la contabilidad tradicional ha perdido buena parte de su capacidad para sintetizar las transacciones cotidianas de una empresa en estados de situación que reflejen razonablemente su solvencia y su aptitud para generar utilidades. Se considera que existe una falta de conexión entre la información proveída por los estados contables y la necesitada por los inversionistas y proveedores. Se argumenta también que la falta de conexión radica en que se confeccionan reportes contables de la «vieja economía» para empresas de la «nueva economía»

Cabe preguntarse, ¿cómo pudo ocurrir tal deterioro mientras aumenta la demanda de información pertinente por parte de los inversionistas?, ¿Son en vano los esfuerzos por parte de los entes reguladores de la disciplina contable para mejorar la calidad y oportunidad de información financiera? Se supone que la respuesta debemos buscarla en el cambio que afecta a las empresas cada vez más. Ellas se manejan en un mundo de competencia constante, desregulaciones e innovación.

Un análisis minucioso de la naturaleza de las actividades económicas y el advenimiento de nuevas tecnologías de información indica que se ha alterado el cuadro de situación. Las entradas intangibles, tal como Investigación y Desarrollo (I&D), capital humano, etc. han aumentado en importancia en relación a las entradas físicas. El impacto del nuevo escenario en las operaciones de las empresas y su condición económica, no es reflejada adecuadamente por las mediciones de la contabilidad y el sistema de información contable. Existe una deficiencia en cuanto a la información sobre:

- Información no financiera.
- Información prospectiva.
- Información sobre activos intangibles.

Las grandes inversiones generalmente asociadas con el cambio, tal como la reestructuración de costos y los gastos en I&D, son imputadas como gasto inmediatamente, mientras que los beneficios del cambio son imputados en los periodos subsiguientes, respaldados por las inversiones realizadas anteriormente. Consecuentemente, el fundamento contable de emparejar periódicamente costos con ingresos es distorsionado gravemente, lo que afecta el sistema de información económico y financiera. La contabilidad tiene ante sí un reto: definir, identificar, valuar y exponer los elementos que comprenden conceptos como Activos Intangibles, Capital Intelectual y Activos de Conocimiento.

Aspectos tratados en la Literatura Contable. Definición de Activos Intangibles

Se observa en la mayoría de la literatura contable dos intentos de definición de activos intangibles. En el primero de ellos, los activos intangibles son siempre identificados como el exceso de los costos para adquirir una compañía sobre el valor neto de sus activos tangibles (y financieros). El razonamiento, aunque eficaz para explicar el exceso del valor de las acciones en el mercado de capitales por sobre el valor de libros de la empresa, pierde claridad al momento de valuar cada uno de los componentes. Por otro lado, los Activos Intangibles suelen ser definidos como activos que carecen de substancia física, que resultan de derechos legales o contractuales, y los cuales probablemente produzcan beneficios futuros.

Se distinguen además dos tipos de activos intangibles: Identificables, tales como patentes, marcas y similares, y no identificables como el valor llave. Tal como lo explican White, Sondhi y

Fried (1994), «en la mayoría de los casos, la llave de negocio y otros intangibles surgen como residuales en el método de adquisición al valor de compra, y representa la porción del precio de compra que no puede ser imputado a los activos tangibles. La llave de negocio representa el valor adicional pagado por la reputación en el mercado, nombres registrados y otros atributos los cuales se unen para obtener un exceso de ingresos en el retorno de la inversión, justificando el adicional pagado. De ahí el nombre de llave de negocio».

El Centro de Investigación de Intangibles de la Escuela Stern de la Universidad de New York provee una definición de intangibles entendiendo a tales como «flujos abstractos de probables beneficios económicos futuros de una empresa que han sido adquiridos por intercambio o desarrollados internamente de costos identificables, que tienen una vida finita, tienen una valuación de mercado aparte de la empresa, son controlados por la empresa y de propiedad de la empresa». Una visión mucho mas generalizada es proveída por Hendriksen y van Breda (1992), quienes argumentan que los intangibles surgen cuando se gasta dinero (o su equivalente) en servicios. De acuerdo con ello, junto a los tradicionales intangibles, listan un número de gastos diferidos, los cuales desde su punto de vista tienen la misma naturaleza.

El mayor problema con los activos intangibles es que es difícil su separación de otros activos intangibles y de los gastos corrientes. Además, y dada su naturaleza abstracta, podría considerarse que no siguen los mismos patrones de depreciación de los activos tangibles. Hendriksen (1982) enfatiza que la carencia de substancia física podría no ser la mayor diferencia entre activos tangibles e intangibles. Encubiertamente, sugiere que el atributo mas importante de los activos intangibles es el alto grado de incertidumbre asociado con los futuros beneficios que se esperan de él. Aunque existen ciertos ítems (tales como llave de negocio, capital intelectual, capital humano, innovación organizacional, Inversiones en I&D y publicidad, marcas y patentes) los cuales son considerados generalmente como activos intangibles de la empresa, existe poco acuerdo en la literatura sobre cómo son exactamente los intangibles, cuándo deberían ser reconocidos, si debería o no ser incorporados en los estados contables, cómo deben ser medidos, contabilizados o depreciados.

Clasificación

La clasificación de activos intangibles es un tema que ha recibido escasa atención por parte de los investigadores hasta no hace mucho tiempo. Sin embargo, en los últimos años, muchos intentos han sido realizados para desarrollar una clasificación de intangibles teóricamente consistente, ninguna de las cuales parece haber ganado una clara aceptación al día de hoy. Trabajos recientes han indicado que los últimos años, muchos intentos han sido realizados para desarrollar una clasificación de intangibles teóricamente consistente, ninguna de las cuales parece haber ganado una clara aceptación al día de hoy. Trabajos recientes han indicado la importancia del entendimiento que la noción contable de los activos no es suficiente para comprender el concepto de intangibles. Mas aún, la mayoría de las clasificaciones incluyen elementos tales como conocimiento organizacional o lealtad de los consumidores o satisfacción, que no son financieros por naturaleza, y consecuentemente difíciles de medir. Como resultado, parece necesario destinar esfuerzos al desarrollo de un concepto de intangibles comprensivo de indicadores financieros y no financieros de la existencia y valuación de intangibles. Se han hecho significativos esfuerzos para desarrollar una clasificación de intangibles. Como resultado de un trabajo realizado por la OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) denominado el Programa TER (1992) se estableció una nueva agenda para el desarrollo de indicadores que contemplaba la necesidad de desarrollar indicadores para inversiones intangibles.

Investigadores y algunas de las mas antiguas firmas contables también están jugando un papel muy importante en la búsqueda de una apropiada clasificación de intangibles. El Centro de Innovación de negocios de Ernst & Young identificó ocho claves de medidas no financieras las cuales son consideradas por los inversores como determinantes en el valor de la empresa:

-Ejecución de estrategia corporativa.

- Calidad de la estrategia.
- Habilidad para la innovación.
- Habilidad para la atracción de talentos.
- Valor de mercado.
- Calidad de la compensación a ejecutivos.
- Calidad de procesos principales.
- Investigación y liderazgo.

Reconocimiento

De acuerdo con el Marco de Conceptos para la Preparación y Presentación de estados Financieros del IASC (International Accounting Standard Comitee), el balance no reporta todos los activos y beneficios obtenidos por la empresa, sino que refleja únicamente aquellos que cumplan con la definición de un elemento (Activo, Pasivo, Capital o Resultado) y satisfaga los siguientes criterios de reconocimiento:

- Existe la probabilidad de beneficio económico futuro.
- La partida tiene un costo o valor que puede ser medido de manera confiable: pudiendo ser estimado pero únicamente sobre bases razonables.

El tema central para el reconocimiento como activos de los intangibles es el juicio que se realiza sobre los probables beneficios económicos futuros. "La incertidumbre [ejemplo sobre la I&D] no es sobre el intento de incrementar los beneficios económicos futuros, sino sobre cuan grande será el éxito en su obtención." (FASB, Concepto No. 6, 1985, Para. 175). La capitalización de intangibles eliminaría las inconsistencias en las actuales costumbres contables. Por ejemplo, la I&D asociada con programas aplicativos (software) u otros productos planeados para uso interno (líneas de producción , procesos de información , etc.) son tratados como gastos, mientras que el costo de adquirir productos similares son capitalizados.

Una aproximación operativa brindada para la incertidumbre asociada con intangibles es la de condicionar el reconocimiento de un activo (capitalización) a una prueba de factibilidad objetiva, tal como la existencia de un modelo operativo para un producto de software o un prueba clínica exitosa para una droga. Concordantemente, se capitalizan todas las inversiones intangibles con beneficios atribuibles que hayan pasado ciertas pruebas factibilidad tecnológica previamente especificadas. Tal capitalización generalmente se aplicara a gastos en I&D, costos de desarrollo de nuevos productos, inversiones apuntadas al desarrollo de la marca y acrecentamiento de la cartera de clientes, y reestructuración y reorganización de costos

De aplicar dicho método, surgiría un mejoramiento sustancial en el emparejamiento periódico entre costos y beneficios resultando reportes contables que reflejen de mejor manera la actuación de la empresa, por ejemplo los costos de reorganización serán acusados contra sus beneficios futuros, los gastos de desarrollo de producto se emparejarán con los ingresos subsiguientes, y los costos de adquisición de cliente serán amortizados contra las ventas consecuentes. Mas importante aún, dicho condicionamiento es un escalón crucial en la provisión de datos a los inversionistas para evaluar el éxito de las actividades innovativas de la empresa. Los valores capitalizados, clasificados por grupos homogéneos de actividad/producto, acoplados con los ingresos atribuidos y los márgenes de crecimiento permitirían a los inversionistas evaluar las tasas de retorno de la investigación, desarrollo de productos y marcas de la empresa.

Valuación

Entre los métodos Contables para la medición de los Activos Intangibles encontramos los siguientes:

Retorno del Activo:

Utiliza la media de los ingresos antes de impuestos de la empresa de los últimos tres a cinco años. Estos ingresos medios luego se dividen por el Activo tangible medio de la compañía durante el mismo período de tiempo. La tasa resultante se compara con la media de la industria a la que pertenece la compañía para calcular la diferencia. Si esta diferencia es cero o negativa, la compañía no tiene un excedente de Capital Intangible sobre la media de la industria, por lo que se asume que es cero. Sin embargo, si la diferencia es positiva, entonces se asume que tiene un exceso de capital intelectual por sobre la media de la industria.

Valor de Mercado:

También llamado Método de Capitalización de Mercado, este método reporta la capitalización de mercado de la empresa sobre el valor de libros de las acciones para sus tenedores. Si se basa en el precio de cotización, el capital intangible es la diferencia entre el valor de mercado de la empresa (en el mercado de valores) y su valor de libros.

Capital Intelectual Directo:

Se basa en la medición del valor del capital intelectual mediante una identificación previa de los componentes que lo integran. Una vez que dichos componentes están definitivamente identificados entonces pueden ser directamente evaluados. Este método se enfoca en los componentes de los activos de mercado tales como la lealtad de los clientes, y activos intangibles como las patentes, activos tecnológicos como el know-how, activos humanos (recursos humanos) tales como educación y entrenamiento y activos estructurales como los sistemas de información. Una vez que cada uno de los componentes son medidos íntegramente, ellos se suman para derivar la valuación total del capital intangible de la empresa.

Conclusiones

Las proposiciones de capitalización de activos intangibles han sido cuestionadas por las siguientes razones:

- Los intangibles tienen demasiada incertidumbre (riesgo) para ser considerados activos.
- La amortización de los valores capitalizados son subjetivas y pueden ser utilizados para manipular los estados contables.
- El costo de los intangibles (base de la capitalización) no tiene relación con su valor real a la luz de los beneficios futuros.
- El fracaso de los proyectos de intangibles presentados en los balances como activos pueden exponer a directores y auditores a litigios provenientes de los accionistas.

Quienes se inclinan por el reconocimiento contable, responden lo siguiente:

- Las objeciones parecieran insostenibles a la luz del desenvolvimiento de los inversores en el mercado de capitales, ya que actúan como si capitalizaran los intangibles al pagar por las acciones un precio mas alto que el que resulta de los libros.
- Aunque el costo de los intangibles generalmente difiere de su valor real (lo cual también ocurre

con los activos tangibles), investigaciones de recientes adquisiciones de procesos de I&D y tecnología, muestran que hay una alta correlación entre los precios pagados por tales intangibles y los costos acumulados en I&D de las empresas adquiridas.

- En lo referente a fraude, manipulación y pleitos de accionistas que seguirían a las capitalizaciones de intangibles, se puede examinar la única industria que está eximida de tratar como gasto a la I&D - productores de programas de software - donde no se han producido avalanchas de litigios

Una primera pregunta nos viene a la mente: si los activos intangibles son determinantes relevantes de la valuación de la empresa, ¿por qué no son reconocidos (salvo contados casos) en los estados contables de las empresas? Dos de todas las posibles respuestas son las siguientes:

1) Todavía no somos capaces de desarrollar una guía aceptable de normas para su identificación. La mayoría de las definiciones usadas se basan en los flujos de pagos y llegan a la inversión intangible por deducción de la inversión tangible: "la inversión en intangibles cubre la totalidad de los desembolsos realizados por las empresas destinados a incrementar su rendimiento futuro que no impliquen la compra de activos fijos" (OECD, 1992). La grieta tanto en esta como en otras definiciones radica en su carencia substancial, en otras palabras, no dice qué constituye actualmente una inversión intangible. En vista de estas dificultades conceptuales, no existe una clasificación satisfactoria de inversión intangible, por lo que en muchos casos, se ha optado por una lista de unas pocas actividades estimadas como importantes.

2) Todavía no somos capaces de desarrollar una guía aceptable de normas para su medición y para su exposición como información relevante para determinar la posición financiera de la empresa. No existe duda de que, tanto en la literatura especializada como en la mayoría de las normas contables, las inversiones en intangibles constituyen un activo, el cual, debido principalmente a la imposibilidad de otorgárseles una medición verificable y neutral, no puede ser reconocido contablemente.

A efectos de reconocer contablemente los activos intangibles, existen como paso previo una variedad de problemas que merecen ser clarificados, o adoptarse criterios únicos para su consideración.

La heterogeneidad: las inversiones Intangibles no forman un grupo uniforme, son una colección de elementos altamente heterogéneos. Si el objetivo es contabilizar el efecto de las inversiones intangibles, puede ser más útil considerar los componentes individualmente que trabajar sobre la base de una cifra total. Este es el mayor problema con ellos ya que su identificación y un eventual agrupamiento por categorías para establecer pautas de valoración y depreciación es muy difícil.

La diferenciación entre intangible y tangible: la línea divisoria entre intangible y tangible no puede ser siempre demarcada claramente; algunos tipos de inversión intangible son prácticamente hardware (soporte físico o equipo), o bienes de inversión física. La atribución de ciertas partes de software (programas de computación) a bienes intangibles y tangibles son particularmente problemáticas. Por otro lado, muchos bienes de capital físico tienen incorporados elementos intangibles (know-how, etc.), y la inversión intangible a veces también incluye componentes materiales. Esto nos adelanta a la pregunta siguiente: ¿debe ser intangible cada componente individual, o el criterio de decisión debe ser que el resultado final es intangible?

La distinción entre variables flujo y stock: la distinción entre variables flujo y stock son igualmente poco claras. Flujos variables, tal como el gasto en publicidad, son a veces acopladas junto a ítems como marcas registradas, patentes o valor llave, que son indiscutiblemente variables stock. Una distinción clara es esencial, si es que estos elementos van a ser descritos en las cuentas.

La fundamentación teórica: la final, y quizás mas seria critica es que, a pesar de reconocer la creciente importancia de la inversión intangible, se ha fallado al elucidar el fundamento teórico, la base de las teorías del cambio y el crecimiento. Existe por lo tanto una urgente necesidad de establecer un fundamentación teórica.

A la luz de los casos Enron y WorldCom entre otros, pareciera que quienes se oponen a la capitalización de intangibles han ganado su primer batalla. La manipulación de la información contable a través de reconocimientos de ganancias millonarias provenientes de contratos con compañías de primera línea y de un fraude denominado «Esquema de Ponzi» (cuyo origen se remonta a 1920) no solo provocó pérdidas cuantiosas a los accionistas sino que también socavo la credibilidad de los reportes contables y de los profesionales que los auditan.

Bibliografía citada

- White, G.I., A.C. Sondhi and D. Fried (1994), The Analysis and Uses of Financial Statements.
- Hendriksen, E.S. and M.F. van Breda (1992), Accounting Theory, 5ta. Ed.
- Hendriksen, E.S (1982), Accounting Theory, 4ta. Ed.

Mariano Andrés Armani es contador y docente de la cátedra Contabilidad I de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. marianoarmani@arnet.com.ar