

Aproximaciones en el análisis de las limitaciones al enfrentar la representación contable para la valoración del capital intelectual como activo intangible desde la disciplina contable

Viviana Banguero Camacho¹

Leonisa Castillo Centeno²

Artículo de reflexión

Fecha de recepción: 04-02-09

Fecha de aceptación: 05-06-09

Abstract

This article doesn't seek to put up the methodological and normative references. It is a soft movement toward planes of conceptualization that allows us to identify the limitations when facing the problem of the countable representation for the valuation of the intellectual capital in two ways; one referred to the methodologies of valuation of the intellectual capital that have put into practice and another of normative character from the countable discipline when facing the valuation of the intellectual capital as an intangible active.

Key Words

Countable representation, intangible active, intellectual Capital.

Resumen

En este artículo no se pretende sacralizar los referentes metodológicos y normativos, es un sutil movimiento hacia planos de conceptualización que nos permite identificar las limitaciones al enfrentar el problema de la representación contable para la valoración

1. Administradora de Empresas de la Universidad Libre Seccional Cali, magíster en Educación de la Universidad Católica de Manizales, docente investigadora del programa de Administración de Empresas de la Universidad Libre Seccional Cali, grupo de investigación Armonización y Valuación Contable y Pedagogía Nómada.
2. Contadora Pública de la Universidad Libre Seccional Cali, Especialista en Auditoría Tributaria de la Universidad Libre Seccional Cali, investigadora del Grupo de Investigación Armonización y Valuación Contable.

del capital intelectual en dos rutas: una referida a las metodologías de medición del capital intelectual que se han puesto en práctica y otra de carácter normativo desde la disciplina contable, al enfrentar la valoración del capital intelectual como activo intangible.

Palabras Clave

Valoración, capital intelectual, metodología de valoración, activo intangible

Perspectivas y disertaciones en el dilema de la representación y valoración del capital intelectual como activo intangible

En este artículo se pretende una aproximación hacia planos de conceptualización que nos permite identificar las limitaciones al enfrentar el problema de la representación contable para la valoración del capital intelectual en dos rutas: una referida a las metodologías de medición del capital intelectual que se han puesto en práctica y otra de carácter normativo desde la disciplina contable, al enfrentar la valoración del capital intelectual como activo intangible.

Desde la perspectiva de las metodologías de valoración

Para esta investigación retomamos algunos modelos abordados por las investigadoras Yolanda Funes y Cleotilde Hernández³ como marcos de referencia de lo que se ha puesto en práctica para la medición del capital intelectual hasta la fecha, los cuales son los siguientes: q- de Tobin, Sistema Delfín Navegador, monitor de activos intangibles, modelo holístico de Rambool, Cuadro de Mando Integral, Modelo de Dirección Estratégica por Competencias y Technology Broker y el informe Méritum. Realizar una revisión de carácter exploratorio por cada uno de ellos permitió develar sus limitaciones y posibilidades para la aproximación conceptual al modelo contable para la valoración del capital intelectual.

1. Indicador q- de Tobin⁴

Uno de los enfoques iniciales para medir el capital intelectual fue emplear la “q de Tobin”, técnica desarrollada por el premio Nobel James Tobin, la “q de Tobin” es el resultado de dividir el valor actual de la empresa en función de su rentabilidad esperada entre el costo de reposición de sus activos reales, es decir, se debe dividir financiamiento por acciones (ordinarias y preferentes) y deuda en el mercado financiero entre el costo de adquisición a precios actuales de los activos de la empresa. Lo anterior se expresa en la siguiente fórmula:

$Q = \text{valor del mercado, pasivos y acciones} / \text{costos de reposición de los activos reales}$

3. Funes, Yolanda, Hernández Cleotilde. Revista Contaduría y Administración, No.203, “Artículo Medición del valor del Capital intelectual”. División de investigación de la Facultad de Contaduría y Administración., UNAM. Octubre-Diciembre 2001.

4. Leif, Edvinsson y Michael S. Malone. *El capital intelectual*. Editorial Norma. 1998.

Si el índice Q es mayor que 1 la empresa está valorada por encima de su valor real material, lo que significa que la rentabilidad de sus activos es mayor que la exigida por el mercado. En este caso es rentable y adecuado para la empresa invertir en más activos materiales (maquinaria, equipos, instalaciones, entre otras).

Si el índice q es menor que 1 señala que el mercado no valora adecuadamente el esfuerzo de inversión realizado por la empresa y que no está dispuesto a pagar (en forma de capital o de préstamo) el capital requerido para nuevas inversiones. En este caso la inversión en activos materiales de la empresa debe bajar y orientar su política a la adquisición de activos financieros (bonos, acciones) que sean baratos.

Si el índice Q es igual a 1 significa que la empresa está valorada en su justo valor, por lo que la rentabilidad de sus activos es igual a la exigida por el mercado. Es una situación ideal y lo mejor es esperar a conocer hacia dónde se inclina el valor de Q , ya sea mayor o menor a 1.

Cuando la empresa analiza este indicador es conveniente que lo compare con el de la industria a donde pertenece o con el ramo de negocios en el que se desarrolla; esto permitirá una toma de decisiones más acertada, ya que prevé implícitamente la tasa de avance tecnológico del sector donde se desempeña la empresa. Por ello las organizaciones intensivas en el desarrollo de conocimiento tienen valores de Q superiores a aquellas empresas que están en industrias básicas y donde no hay una innovación constante.

2. Delfín navegador

El sistema Delfín Navegador sugiere que los indicadores que se elijan tienen que ser representativos de cinco factores: financiero, proceso, clientes, innovación y desarrollo humano. Al combinar estos en Skandia, la empresa que ha desarrollado este modelo, obtuvieron ciento cincuenta indicadores que fueron depurados hasta dejar sólo veintiún índices claves, que pueden variar de acuerdo con el tipo de empresa en que se apliquen y son los siguientes:

1. Ingresos resultantes de operaciones de nuevos negocios
2. Inversión en desarrollo de nuevos mercados
3. Inversión en desarrollo de la industria
4. Inversión en desarrollo de nuevos canales
5. Inversión en tecnología de la información para ventas, servicios y apoyo
6. Inversión en tecnología de la información para la administración
7. Variación en inventario de tecnología de información
8. Inversión en apoyo a clientes
9. Inversión en servicio a clientes
10. Inversión en entrenamiento a clientes
11. Gasto en clientes no relacionado con productos
12. Inversión para desarrollar las competencias a los empleados

13. Inversión en apoyo y entrenamiento de empleados para nuevos productos
14. Educación especial para empleados no basados en las necesidades de la compañía
15. Inversión especial en entrenamiento, comunicación y apoyo para empleados permanentes de tiempo completo.
16. Programas especiales de entrenamiento y apoyo para empleados permanentes de tiempo completo.
17. Programas especiales de entrenamiento y apoyo para empleados temporales de tiempo completo
18. Inversión en el desarrollo de sociedades y operaciones conjuntas
19. Actualización de sistemas de intercambio electrónico de datos
20. Inversión en identificación de marca
21. Inversión en patentes nuevas y derechos de autor

A partir de estos indicadores, Skandia formuló una serie de relaciones de capital intelectual y propuso una ecuación para medir la eficiencia en su uso. Las relaciones que establecieron son nueve y el resultado en todos los casos es un porcentaje: Valor de mercado, Índice de satisfacción de cliente, Índice de liderazgo, índice de motivación, índice de recursos en renovación y desarrollo, índice de horas de entrenamiento, cumplimiento de la meta de calidad, retención de empleados y eficiencia administrativa en términos monetarios. La ecuación queda como sigue: $i = (n/x)$.

Donde:

i = coeficiente de eficiencia en la empresa

n = suma de los valores decimales de los nueve índices de eficiencia

x = número de índices.

En otras palabras, se trata de determinar el promedio de estos índices.

Este modelo mide la eficiencia con la que se utiliza el capital intelectual y sus indicadores atienden al factor humano, como el estructural y el relacional, pero incluye mediciones que si bien son cuantitativas todavía quedan a juicio de cada individuo, por ejemplo, el tamaño de la industria en que compete la empresa, los índice de motivación y el índice de empleados satisfechos, entre otros.

La implantación de este modelo resulta muy costosa porque la empresa requiere estar bien estructurada y contar con un sistema de información en línea que le permita capturar todos los datos requeridos para obtener los indicadores claves.

3. Monitor de activos intangible

Esta herramienta tiene como objeto guiar a los directivos en la identificación del flujo de renovación de los activos intangibles, así como evitar su pérdida. Se centra en tres activos intangibles: estructura externa, estructura interna y la capacidad de las personas.

Una empresa que utiliza esta herramienta en la medición de sus activos intangibles es la empresa sueca Celemi, cuya actividad se centra en el desarrollo y venta de herramientas a nivel internacional. El monitor de activos intangibles de Celemi tiene por objetivo determinar si sus activos intangibles están generando valor y si se utilizan eficientemente. El denominado Balance Invisible de Celemi clasifica estos activos con los siguientes títulos:

- Nuestros clientes. Es un concepto que se refiere a una estructura externa de relaciones con clientes, proveedores, marcas, contratos, reputación e imagen. Los empleados son los que crean esta estructura.
- Nuestra organización. Se refiere a la estructura organizativa constituida por patentes, conceptos, modelos de contratos con proveedores, sistemas informáticos y de apoyo.
- Nuestra gente. Son las capacidades combinadas de los empleados.

En el informe anual de Celemi de 1995 se afirma que para conocer el impacto de los clientes la empresa calcula la porción de ventas procedentes de tres categorías: los clientes que incrementan la imagen, es decir, la estructura externa; los que aumentan la organización, mejorando por tanto la estructura interna, y aquellos que incrementan la capacidad al permitir que los empleados aprendan de ellos.

Celemi ha desarrollado diferentes herramientas, entre ellas está *Tango*, la primera simulación empresarial de la organización del conocimiento, desarrollada conjuntamente por Klas Mellando y Sveiby. Es una herramienta que permite identificar activos intangibles claves de la empresa, medirlos y administrarlos en coordinación con los activos tangibles.

Los activos intangibles los estudian por medio de diferentes parámetros de la empresa en tres niveles: crecimiento/renovación, eficiencia y estabilidad. El modelo salió al mercado en 1994, y desde 1995 Celemi lo utiliza en su informe anual y aparece resumido en el cuadro de la siguiente página.

Este modelo considera indicadores que por sí mismos no tienen significado, por ejemplo la edad de la organización no significa nada si no se relaciona con el índice de pérdida o ganancia o, ¿qué significa el número de años en la misma profesión si no se ha actualizado? ¿Se puede hablar de que estamos frente a un indicador de crecimiento de la persona?

Debemos señalar que algunos de estos indicadores no son confiables, tal es el caso del índice de actitudes y valores porque su medición es subjetiva o demasiado compleja en el momento de instrumentarse.

4. Modelo Holístico de Rambool⁵

Este modelo considera ocho grupos de indicadores para evaluar los intangibles en las organizaciones, principalmente en las que están estructuradas en forma horizontal. Así mismo, presenta indicadores que implican impactos en el ámbito social y de satisfacción de los empleados.

5. Las fuentes del cuadro que a continuación se presentan son adaptadas del Intangible Assets Monitor, publicado en el Informe Celemi en 1995.

Estructura externa	Estructura interna	Capacidad de las personas
<p>Indicadores de crecimiento/renovación</p> <p>Crecimiento de la organización</p> <p>Rentabilidad por cliente</p> <p>Clientes que amplían la imagen de la empresa.</p>	<p>Indicadores de crecimiento/renovación</p> <p>Inversión en tecnologías de la información</p> <p>Clientes que aumentan la estructura</p>	<p>Indicadores de crecimiento / renovación</p> <p>Número de años en la profesión</p> <p>Nivel de educación</p> <p>Costos de formación y actualización</p> <p>Crecimiento en la capacidad profesional</p> <p>Rotación de capacidades</p> <p>Clientes que amplían la capacidad</p>
<p>Indicadores de eficiencia</p> <p>Índice de clientes satisfechos</p> <p>Ventas por cliente</p> <p>Índice de pérdidas/ganancias</p>	<p>Indicadores de eficiencia</p> <p>Proporción de personal de apoyo</p> <p>Índice de actitudes/ valores</p>	<p>Indicadores de eficiencia</p> <p>Proporción de profesionales</p> <p>Efecto de apalancamiento</p> <p>Valor añadido por empleado</p> <p>Beneficio por empleado</p> <p>Beneficio por profesional</p>
<p>Indicadores de estabilidad</p> <p>Proporción de grandes clientes</p> <p>Estructura de edad</p> <p>Razón de clientes regulares</p> <p>Frecuencia de órdenes</p>	<p>Indicadores de estabilidad</p> <p>Edad de la organización</p> <p>Razón de rotación de personal de apoyo</p> <p>Razón de principiantes</p> <p>Antigüedad</p>	<p>Indicadores de estabilidad</p> <p>Rotación de expertos</p> <p>Antigüedad de expertos</p> <p>Edad media de todos los empleados</p>

Intangible	Indicadores
Intangible de administración	Visión de futuro, desarrollo organizacional, delegación de responsabilidades, liderazgo y comunicación
Intangible de objetivos, políticas y estrategias	Modelos de planeación, estilo de administración, formación extra, condiciones de trabajo y política de control de calidad.
Intangible de talento humano	Educación formal, formación extra, movilidad, experiencia nacional e internacional, calificaciones clave en el trabajo, calificaciones sociales, cooperación y comunicación y plan de carrera.
Intangible de servicios de consultoría	Proyectos de inversión, empleos a generar y mercadotecnia
Intangible de satisfacción de los empleados	Desarrollo, seguridad, motivación, independencia, autonomía y calidad del empleo
Intangible de impacto de la sociedad	Análisis de imagen, relación con medios de comunicación, medio ambiente, ética, integridad, principios de ecología y desarrollo de la comunidad local y nacional e internacional.

Fuente: Tomado de Patricia Ordóñez de Pablos: "Importancia estratégica de la medición del capital intelectual en las organizaciones", Revista electrónica INJEF.com, pp 1-9, <http://www.injef.com/revista/empresas/pop991217.htm>, enero, 2001

El modelo holístico, a diferencia de los otros, toma en cuenta dos aspectos fundamentales: la satisfacción de los empleados y el impacto de sus acciones en la sociedad; sin embargo, la forma de medirlos parece tener un propósito estrictamente mercantil. En el primer caso está más enfocado a medir la predisposición del personal para seguir aportando a la empresa, mientras que en el segundo caso se trata más de la imagen de la empresa que de la preservación del medio ambiente.

Además, el intangible de administración considera indicadores que pueden tener valor distinto que depende de quien los mida, como es el caso de la visión futuro y el desarrollo organizacional. Esto le resta confiabilidad a un modelo que pretende ser integral y medir la gestión organizacional.

5. Cuadro de mando integral o marcador equilibrado

Kaplan y Norton son creadores del cuadro de mando integral que se utiliza como herramienta de medición y gestión en empresas como AT&T, Eastman Kodak, American Express y Taco Bell.

La premisa sobre la que se construye el modelo es que para tener una organización de éxito se debe satisfacer los requisitos demandados por tres grupos de individuos: inversionista, que requieren rendimientos financieros por medirlos a través del rendimiento económico,

el valor del mercado y el flujo de caja; los clientes que exigen calidad, medida por medio de la participación de mercado, el compromiso con el servicio y la retención de clientes, entre otros; y, por último, los empleados desean un lugar de trabajo próspero, que miden por la eficiencia de los procesos, la innovación y la productividad.

Aunque el modelo pretende medir la productividad del personal y de los procesos establecidos, esto no significa que las mediciones obtenidas reflejen objetivamente el potencial que puede aportar en el futuro del factor humano. Además, con la introducción de las nuevas tecnologías, ¿cómo separar tajantemente entre productividad del empleado y la que es resultado de la tecnología?

Es importante señalar que las mediciones con las que pretenden calcular la satisfacción de los clientes y de los empleados en realidad lo que evalúan es el desempeño que se refleja en los resultados alcanzados por todo el personal de la empresa. Si hubiera un interés auténtico por satisfacer a los clientes, consideramos que los indicadores deberían ser mejoramiento de su calidad de vida, cuidado del medio ambiente, racionalidad en el consumo, entre otros, en cuanto a los empleados, además de los indicadores anteriores, podríamos incluir el desarrollo de sus capacidades, satisfacción en el empleo y reconocimiento de su labor.

Consideramos que los indicadores para medir la satisfacción de los clientes y de los empleados en realidad complementan los índices que miden el rendimiento financiero, por lo que sólo se satisfacen los requisitos demandados por los inversionistas.

6. Modelo de Dirección Estratégica por competencias: el capital intelectual

El modelo de Dirección Estratégica por competencias (DEC) está integrado por cuatro tipos de capital: organizativo, humano, tecnológico y relacional, y para el cálculo de capital intelectual establecen la siguiente fórmula:

$$CI=CH+CO+CT+CR$$

Donde:

C I = Capital Intelectual

C H = Capital Humano o conjunto de competencias personales

C O = Capital organizativo o conjunto de competencias organizativas

C T = Capital tecnológico o conjunto de competencias tecnológicas

C R = Capital relacional o conjunto de competencias relacionales o del entorno

El modelo de Dirección Estratégica por competencias se basa en tres pilares básicos: Conocimiento (CO), Capacidades (ca) y Actitudes y valores(A), juntos constituyen la Competencia básica distintiva (CBD); para su cálculo la fórmula queda como sigue:

$$C B D = [A^h + Co^h + ca^h] + [A^o + Co^o + Ca^o] + [A^t + Co^t + Ca^t] + [A^r + Co^r + Ca^r]$$

Donde:

h=supraíndice que expresa las competencias de las personas, suma de sus actitudes, valores, conocimientos y capacidades de aprender y actuar.

o= supraíndice que expresa las competencias de la organización, suma de las actitudes o valores de sus activos intangibles (conocimientos incorporados por el aprendizaje de la organización).

t= supraíndice que indica las competencias tecnológicas, suma de las actitudes o visiones tecnológicas, de los conocimientos tecnológicos incorporados (patentes, modelos) y las capacidades tecnológicas o know-how.

r= supraíndice que expresa las competencias del entorno, suma de las actitudes o de la visión estratégica y de los conocimientos incorporados, por ejemplo, alianzas, contratos y marcas.

Este modelo incorpora el concepto de competencia, entendido como la capacidad para desempeñar actividades específicas; a diferencia de los otros modelos esta particularidad supone que el potencial del ser humano está limitado sólo a aquello para lo que tiene competencia, este punto de vista lo hace sumamente restrictivo.

El modelo DEC hace una distinción entre las capacidades del individuo y las capacidades de la organización que a nuestro juicio es subjetiva, porque si el individuo no tiene las capacidades para incorporarse a los proceso de trabajo y no asume como propios los valores que imponen los mandos directivos no es posible hablar de que la organización (entendida como el conjunto de todo el personal) tiene la capacidad.

Con la aplicación de este modelo se pretende que la conducción de la empresa en el largo plazo esté orientada a obtener una ventaja competitiva derivada de la certificación de las capacidades de la organización.

7. Technology Broker

Annie Brooking, fundadora y directora de la empresa de consultoría inglesa The Tecnology Broker,⁶ considera que las medidas de capital intelectual son útiles porque permiten conocer la capacidad de la organización para alcanzar sus metas, planear la investigación y el desarrollo, proveer información básica para programas de reingeniería, asignar los recursos de formación, calcular el valor de la empresa y ampliar la memoria de la organización.

Para Brooking, el capital intelectual está formado por cuatro categorías de activos:

Los activos de mercado incluyen marcas, clientes, imagen, cartera de pedidos, distribución y capacidad de colaboración.

Los activos humanos consideran educación, conocimientos específicos del trabajo, formación profesional y habilidades.

Los activos de propiedad intelectual se refieren a patentes, derechos de autoría, derechos de diseño y secretos comerciales.

Los activos de infraestructura toman en cuenta la filosofía del negocio, la cultura organizativa, los sistemas de información y bases de datos existentes en la empresa.

6. Brooking Annie, *Capital intelectual*, tr. Juan Carlos Guix, Paidós. Barcelona, 1997

Al igual que en el modelo de Skandia, el Technology Broker supone que la suma de activos tangibles permite estimar el valor de mercado de una empresa.

Este modelo, a diferencia de los anteriores, revisa una lista de cuestiones cualitativas sin llevar a la definición de indicadores cuantitativos; además, establece que previo a contar con una medida del capital intelectual que pueda generalizarse para asignar valor a aspectos inmateriales, lo que nos parece a Sistemas Complejos Adaptativos de este modelo.

8. Modelo Méritum

En el campo de la reflexión sobre el Capital Intelectual en España destacan al menos tres grupos: el grupo de investigación Méritum, vinculado a la Universidad Autónoma de Madrid, Eurofórum con su Proyecto Intelect y el Cluster del Conocimiento. Los tres grupos están estrechamente vinculados, y los tres trabajan con equipos multidisciplinares formados por investigadores, directivos de empresa, administradores y consultores. Aunque cada grupo ha elaborado su propio modelo, lógicamente tienen mucho en común.

Entre 1998 y el 2000 Méritum⁷ llevó a cabo numerosos estudios de casos de empresas europeas que permitieron desarrollar un modelo genérico de análisis de los intangibles –o capital intelectual– de una organización. El modelo está diseñado para aquellas organizaciones que consideran la gestión de los intangibles como un componente de la estrategia global de la empresa y, por tanto, como algo relacionado de forma directa con la creación de valor.

El proyecto Méritum hace un aporte significativo al estudio del Capital Intelectual ya que adiciona el Informe de Capital Intelectual que debe acompañar a los Estados Financieros en un período determinado, el cual involucra los términos de diseño e implementación **de un sistema de gestión** de los intangibles en la empresa.

Este modelo muestra: la identificación de los intangibles, esto es, objetivos estratégicos de la empresa; medición, seguimiento y acción. Adicionalmente propone el diseño y documentación de un sistema de información para la gestión del intangible que finalmente se difundirá logrando un impacto favorable en los mercados nacionales e internacionales, teniendo en cuenta tanto su uso interno como externo.

Deberá definirse y desarrollarse un sistema de indicadores para cada intangible. Estos deben ser flexibles y dinámicos y adicionalmente reflejar los cambios y los efectos del aprendizaje de la compañía.

El informe de capital intelectual es un documento mediante el cual la compañía difunde información sobre los intangibles dirigido a los accionistas y demás terceros interesados en conocer las capacidades, recursos y compromisos de la empresa.

El informe de Capital Intelectual se compone de tres elementos:

7. Méritum (Measuring Intangibles to understand and improve innovation management) se inició como un proyecto de investigación internacional financiado por el programa TSER de la Unión Europea. El equipo estaba formado por grupos de investigación de España (país coordinador), Francia, Suecia, Noruega, Finlandia y Dinamarca. El modelo que se plantea en esta sección es parte de los resultados de esta investigación. Para más información ver: <http://www.uam.es/meritum>

- La visión de la empresa, que constituye una declaración de los gerentes sobre los objetivos estratégicos de la empresa y los intangibles asociados a ellos.
- Resumen de recursos y actividades intangibles en poder de la empresa.
- Sistema de indicadores, para medir los recursos poseídos y las actividades realizadas.

Las organizaciones deben completar un proceso de tres fases para gestionar sus intangibles:

1. Identificación
2. Medición
3. Gestión

El modelo Méritum, finalmente, nos permite concretar la formación como una forma de inversión en capital intelectual.⁸ Dado que los desarrollos de los diferentes modelos relativos al capital intelectual, nos proporcionan caminos paralelos al del valor agregado para primero poder listar las diferentes alternativas formativas en función de objetivos estratégicos, valorarlas y establecer comparaciones en relación con el costeo de las mismas y tener un patrón para su evaluación.

Estos referentes a la medición y el tratamiento del activo intangible en perspectiva de horizonte de posibilidades, sus avances han desarrollado un modelo diferente, pero no han logrado medirlo en forma confiable, son difíciles de comparar en el tiempo, no son objetivos al calificar el valor de algunos factores que integran debido a que la variabilidad del activo intangible es tan grande que no hay uno que los considere a todos, por lo tanto, no se pueden adaptar de manera general en una organización específica y mucho menos llevarlo a un modelo de representación contable sin el referente de una interpretación de la normatividad contable internacional y nacional como limitaciones para su implementación o adopción en un contexto específico. Aun así algunos elementos son retomados como las primeras señales para la aproximación conceptual del diseño del modelo de representación contable para la valoración del capital intelectual.

Desde la perspectiva de la normatividad

En cuanto a las limitaciones referidas a la normatividad contable, las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC 38) están contempladas en las referidas al tratamiento de los Activos Intangibles.

Esta Norma (NIC 38) prescribe la contabilización y la información financiera a suministrar en el caso de los activos intangibles. Las NIC 38 no son de aplicación a los activos finan-

8. La consideración de la formación como una inversión y no como un gasto es una reivindicación de los responsables de la formación que sin embargo no disponían de la caja de herramientas para hacerla efectiva. "Dada la naturaleza de la formación en relación a la inversión física el cálculo de la misma se complica a lo que hay que añadir la peculiaridad que una vez efectiva es patrimonio de las personas y aunque intenta variar no es apropiable" Sole (1996).

cieros, a las concesiones sobre minas y yacimientos, así como a los gastos de operación, desarrollo y extracción de minerales, petróleo, gas natural y otros recursos naturales no renovables, ni tampoco a los activos intangibles que surgen en las compañías de seguro por causa de las pólizas mantenidas con los asegurados. La NIC 38 se aplica, entre otras partidas, puesta en marcha de la actividad y a los productos por las actividades de investigación y desarrollo.

Un activo intangible es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física, que se tiene para ser utilizado en la producción o suministro de bienes y servicios, para ser arrendado a terceros o para funciones relacionadas con la administración de la entidad. Un activo es un recurso:

- a. Controlado por la empresa como resultado de sucesos pasados; y
- b. Del que se espera obtener, en el futuro, beneficios económicos para la entidad.

La NIC 38 exige que la empresa reconozca en sus estados financieros el activo intangible (al costo) si, y sólo si:

- a. es probable que los beneficios económicos futuros, que se han atribuido al mismo, lleguen a la empresa; y
- b. el costo del activo puede ser medido de forma fiable.

Estos requisitos son de aplicación tanto en el caso de que el activo intangible haya sido adquirido a terceros, como en el caso de que se haya generado internamente. En la NIC 38 se incluyen algunos criterios adicionales para proceder al reconocimiento de activos intangibles generados por la empresa.

Si una partida intangible no cumple con la definición ni con los criterios para su reconocimiento como activo intangible, no debe contabilizarse como tal. Otros desembolsos que tampoco dan lugar a activos intangibles, que puedan ser reconocidos como activos en los estados financieros, son los siguientes:

- a. desembolsos correspondientes al establecimiento de una empresa o al comienzo de una determinada actividad (gastos de puesta en marcha);
- b. desembolsos por formación del personal;
- c. Desembolsos por publicidad o promoción; y
- d. desembolsos por reorganización o reubicación de la totalidad o de una parte de la empresa.

Los desembolsos correspondientes a tales partidas se llevarán al estado de resultados del período en que se produzcan.

1. La NIC 38 exige que los desembolsos, posteriores a la adquisición o producción de un determinado activo intangible, sean reconocidos como gastos en el estado de resultados del período, salvo que:
 - a. sea probable que tales gastos permitan al activo generar beneficios económicos, en el futuro, adicionales a los inicialmente previstos para el rendimiento normal del mismo; y

- b. tales gastos puedan ser medidos y atribuidos al activo de forma fiable.

Cuando se cumplan esas dos condiciones, el desembolso posterior a la compra puede ser añadido como mayor costo al importe en libros del activo intangible.

Cuando el desembolso correspondiente a una partida de carácter intangible haya sido reconocido como gasto, por la empresa, en los estados financieros correspondientes a un período o un período intermedio, la NIC 38 prohíbe el posterior reconocimiento de estas cantidades como parte del costo de un activo intangible.

Tras el reconocimiento inicial, la NIC 38 exige que los activos intangibles sean medidos utilizando uno de los dos siguientes tratamientos:

- a. tratamiento por punto de referencia: costo menos amortización acumulada y cualquier deterioro acumulado del valor del activo; o bien.
- b. Tratamiento alternativo permitido: valor revaluado menos la amortización acumulada, practicada con posterioridad, y cualquier deterioro del valor del activo posterior a la revaluación. El valor revaluado debe ser igual al valor razonable correspondiente al activo. No obstante, este segundo tratamiento se permite si, y sólo si, el citado valor razonable puede ser determinado con referencia a un mercado activo existente para el activo intangible. Además, una vez que la empresa haya escogido este tratamiento, la NIC 38 exige que las revaluaciones se hagan con la suficiente periodicidad, como para que el importe en libros del activo intangible no difiera, de forma significativa, del importe que se podría determinar utilizando el valor razonable existente en la fecha de cierre del período. La NIC 38 también especifica cómo deben ser revaluados los activos intangibles y si el incremento o decremento, debidos a la revaluación, deben ser reconocidos en el estado de resultados o directamente en el patrimonio neto.

La NIC 38 exige que todos los activos intangibles sean amortizados, sobre una base sistemática, a lo largo de un tiempo que represente la mejor estimación de su vida útil. Hay una presunción, que puede ser rechazada en ciertos casos justificados, de que la vida útil de un activo intangible no puede exceder de veinte años, contados desde el momento en que el elemento está disponible para ser utilizado. La NIC 38 no permite signar a ningún activo intangible una vida útil ilimitada. El proceso de amortización debe comenzar cuando el activo esté disponible para ser utilizado.

En casos muy raros puede haber una evidencia convincente de que la vida útil de un determinado activo intangible puede superar el período de veinte años. En tales casos, la NIC 38 exige que la empresa:

- a. amortice el activo intangible a lo largo del período que represente la mejor estimación de su vida útil;
- b. proceda a estimar el importe recuperable del activo intangible, al menos anualmente, con el fin de identificar si se ha producido una pérdida por deterioro en su valor; y
- c. revele, en las notas a los estados financieros, las razones por las que la presunción de que la vida útil de un activo intangible no debe superar los veinte años, ha sido rechazada, indicando los factores que se han tenido en cuenta para determinar la vida útil del activo cuya duración es superior.

La NIC 38 exige que el método de amortización utilizado refleje el patrón de consumo, por parte de la empresa, de los beneficios económicos derivados del activo. Si este patrón no pudiera ser determinado de forma fiable, deberá adoptarse el método lineal de amortización. El importe de amortización calculado debe ser reconocido como gasto del período, a menos que otra norma internacional de contabilidad permita, o bien exija, que tal importe se incluya en el importe en libros de otro activo.

En los demás casos, se exige la aplicación prospectiva de los requisitos de reconocimiento y amortización de los activos intangibles (por ejemplo, la NIC 38 prohíbe el reconocimiento de activos intangibles generados internamente, que no hayan sido reconocidos con anterioridad al momento de la entrada en vigencia) o se permite esta aplicación a partir de la entrada en vigencia (por ejemplo, la NIC 38 aconseja el reconocimiento de los activos intangibles adquiridos mediante una combinación de negocios, que se haya contabilizado como una adquisición, si no se ha procedido a su reconocimiento con anterioridad).

El objetivo de esta norma es prescribir el tratamiento contable de los activos intangibles, que no estén previstos específicamente en otra Norma Internacional de Contabilidad. Esta Norma exige que las empresas procedan a reconocer un activo intangible si y sólo si se cumplen ciertos criterios. La Norma también especifica cómo determinar el importe en libros de los activos intangibles, y exige que se revelen ciertas informaciones complementarias, en las notas a los estados financieros, que hagan referencia a estos elementos cuyo alcance debe ser aplicado por todas las empresas, al proceder a contabilizar el activo intangible.

Con frecuencia, las empresas emplean recursos, o incurren en pasivos, por la adquisición, desarrollo, mantenimiento o mejora de recursos intangibles tales como conocimiento científico o tecnológico, diseño e implementación de nuevos procesos o nuevos sistemas, licencias o concesiones, propiedad intelectual, conocimientos comerciales o marcas (incluyen denominaciones comerciales y derechos editoriales). Otros ejemplos comunes de partidas que están comprendidas en esta amplia denominación son los programas informáticos, las patentes, los derechos de autor, las películas, las listas de clientes, los derechos a recibir intereses hipotecarios, las licencias de sistemas complejos adaptativos, las cuotas de importación, las franquicias, las relaciones con clientes o suministradores, la lealtad de los clientes, las cuotas de mercado y los derechos comerciales.

No todos los activos descritos en el párrafo 8 cumplen los elementos de la definición de activo intangible, esto es, identificabilidad, control sobre el recurso en cuestión y existencia de beneficios económicos futuros. Si una partida, de las que están reguladas por esta Norma, no cumpliera la definición de activo intangible, el importe derivado de su adquisición o de su generación interna, por parte de la empresa, se reconocerá como gasto en el período en el que se ha producido. No obstante, si la partida en cuestión ha sido adquirida dentro de una combinación de negocios, tratada contablemente como una adquisición, formará parte de la plusvalía comprada que se reconozca en el momento de la compra.

La definición dada para un activo intangible exige que el mismo sea perfectamente identificable, con el fin de poderlo distinguir claramente de la plusvalía comprada. La plusvalía comprada, surgida en una combinación de negocios que se trata contablemente como una adquisición, representa contablemente un pago hecho por la empresa adquirente, anticipando beneficios económicos futuros que pueden tener su origen en la sinergia que se

produzca entre los activos identificables adquiridos, o bien proceder de activos que, por separado, no cumplan las condiciones para su reconocimiento como tales en los estados financieros, pero por los que la empresa adquirente está dispuesta a pagar dinero cuando realiza la adquisición.

Un activo intangible puede ser identificado claramente como diferente a la plusvalía comprada, si tal elemento es separable. Un activo tendrá el carácter de separable siempre que la empresa pueda alquilarlo, venderlo, cambiarlo o distribuir los beneficios económicos futuros, atribuibles a tal activo, sin tener que disponer también de los beneficios del mismo tipo que pertenezcan a otros activos utilizados en la misma actividad generadora de ingresos.

La separabilidad no es una condición necesaria para la identificabilidad, puesto que la empresa puede ser capaz de identificar un activo de distintas formas. Por ejemplo, si un determinado activo intangible se adquiere conjuntamente con otros activos, la transacción puede suponer la transferencia de derechos legales, que permitan a la empresa identificar el activo intangible en cuestión. De forma similar, si mediante un proyecto interno la entidad pretende crear derechos de carácter legal para su utilización, la naturaleza que posean tales derechos puede ayudar a la empresa en la identificación del activo intangible subyacente, que ha sido generado internamente. Por otra parte, si un cierto activo genera beneficios económicos sólo cuando está en combinación con otros activos, el mismo será identificable siempre que la empresa sea capaz de identificar, a su vez, los beneficios económicos futuros que procedan del activo en cuestión.

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

Los beneficios económicos técnicos y de mercado pueden dar lugar a beneficios económicos futuros. La empresa controlará tales beneficios si, por ejemplo, tiene protegidos dichos conocimientos por derechos legales como la propiedad intelectual, la restricción de los acuerdos comerciales (si están permitidos), o bien por una obligación legal de los empleados que deban mantener la confidencialidad.

Una empresa puede poseer un equipo de personas capaces, de manera que pueda identificar posibilidades de mejorar su nivel de competencia mediante la formación especializada, cuyo desembolso producirá beneficios económicos en el futuro. La empresa puede también esperar que su plantilla continúe prestando sus servicios dentro de la entidad. Sin embargo, normalmente la empresa tendrá un control insuficiente sobre los beneficios futuros esperados que pueda producir un equipo de empleados con mayor especialización, como para poder considerar si los importes dedicados a la formación cumplen la definición de activo intangible. Por razones similares, es improbable que las habilidades técnicas o gerenciales, de carácter

específico, cumplan con la definición de activo intangible, a menos que estén protegidas por derechos legales para ser utilizadas y alcanzar los beneficios económicos que se espera de ellas, y además cumplan las demás condiciones de la definición de activo intangible.

La empresa puede tener una cartera de clientes, o una determinada cuota de mercado, y esperar que, debido a los esfuerzos empleados en desarrollar relaciones y lealtad de los clientes, éstos vayan a continuar demandando los bienes y servicios ofrecidos por la entidad. Sin embargo, en ausencia de derechos legales, u otras formas de control, que protejan esta expectativa de relaciones, o de lealtad continuada por parte de los clientes, la empresa tendrá por lo general un grado de control insuficiente sobre los beneficios económicos, que se podrían derivar de las mismas, como para poder considerar que tales partidas (cartera de clientes, cuotas de mercado, relaciones con la clientela, lealtad de los clientes) cumplen la definición de activo intangible.

Entre los beneficios económicos futuros que pueden proceder de un activo intangible se incluyen los ingresos procedentes de la venta de productos o servicios, los ahorros de costos y otros rendimientos que se deriven del uso del activo por parte de la empresa. 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 futuros.

El comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) comenzó en 1989 el proyecto de desarrollo de una Norma Internacional de contabilidad sobre activos intangibles. No obstante, el proyecto se convirtió en prioritario en 1993, después de que el IASB hubo completado su proyecto de comparabilidad y mejoras de los Estados Financieros, que llevó a la revisión de diez Normas Internacionales de Contabilidad, entre las que se encontraban la NIC 9, Costos de Investigación y Desarrollo, y la NIC 22, Combinaciones de Negocios.

El IASB publicó un Borrador de Declaración de Principios sobre Activos Intangibles en enero de 1994, y el proyecto de Norma E50, Activos Intangibles, en junio de 1995. Los principios manejados en ambos documentos eran coherentes, en la medida de lo posible, con los de la NIC 16, Propiedades, Planta y Equipo. Estos principios estaban también influidos en gran medida por las decisiones tomadas en 1993, durante las revisiones del tratamiento de los costos de investigación y desarrollo.

El Consejo recibió cerca de cien cartas de comentarios, procedentes de más de veinte países, sobre E50. Estas cartas demostraron que la propuesta de período de amortización para los activos intangibles –un techo de veinte años para casi todos los activos intangibles, al igual que se exigía para la plusvalía comprada en la NIC 22 (revisada en 1993)– levantó una importante controversia y creó preocupaciones serias acerca de la aceptabilidad general de la Norma propuesta sobre activos intangibles. El Consejo consideró soluciones alternativas y concluyó, en marzo de 1996, que si pudiera desarrollarse una comprobación del deterioro del valor lo suficientemente fuerte y confiable, podría proponer la eliminación del techo de veinte años de período de amortización de los activos intangibles.

En agosto de 1997, el Consejo publicó propuestas de tratamientos revisados para los activos intangibles y para la plusvalía comprada, en los Proyectos de Norma E60, Activos Intangibles, y E61, Combinaciones de Negocios, respectivamente. Esto se produjo después de la publicación del Proyecto de Norma E55, Deterioro del Valor de los activos, en mayo de

1997, en el que se establecían propuestas detalladas para las comprobaciones del deterioro del valor.

En Colombia la normatividad contable está regida por el Decreto Reglamentario 2649 de 1993. En este Decreto se adoptan algunas normas de carácter internacional, entre ellas el manejo de los Activos, incluyéndose en estos los Activos Intangibles, sin realizar el proceso de validación y equivalencia con la contabilidad y su aplicabilidad en el país. Se observa que la contabilidad en Colombia no ha podido evolucionar a la par de los avances del modelo de crecimiento mundial, lo cual ha generado un obstáculo para el ejercicio de la disciplina.

El Decreto 2649 de 1993 en su artículo 1° define los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, de conformidad con el artículo 6° de la Ley 43 de 1990, como el conjunto de conceptos básicos y reglas que deben ser observados al registrar e informar contablemente sobre los asuntos y actividades de personas naturales o jurídicas.

Apoyándose en ellos, la contabilidad permite identificar, medir, clasificar, registrar, interpretar, analizar, evaluar e informar las operaciones de un ente económico, en forma clara, completa y fidedigna.

El marco conceptual de la contabilidad en Colombia y en el mundo está limitado a la observancia de principios y normas internacionales estáticas y poco dinámicas que no permiten considerar otra perspectiva en materia de valores ocultos que posee toda organización por pequeña que parezca y que genera internamente lo que muchos autores han denominado “capital intelectual”.

Ahora bien, continuando con el concepto de identificar, es claro, el capital intelectual se puede identificar. ¿Cómo? Si hablamos de una organización, la calidad de sus productos y la excelencia en la prestación del servicio, la implementación de departamentos de investigación y desarrollo, la capacitación permanente a sus empleados, la tecnología empleada en la elaboración de los productos, el nivel de respuesta a las exigencias de sus clientes externos e internos. Este se puede claramente identificar si hablamos de un individuo por sus habilidades, competencias, destrezas, aptitudes, conocimientos, entre otros.

La contabilidad permite medir; en términos de medición el Decreto 2649 en su artículo 10 nos habla de la norma básica de valuación o medición. Tanto los recursos como los hechos económicos que los afecten deben ser apropiadamente cuantificados en términos de la unidad de medida. Se mencionan cuatro criterios de medición como son: valor histórico, valor actual, valor de realización y valor presente.

Para el caso que nos interesa: ¿cómo medir el capital intelectual?, resulta muy complejo a nivel de la contabilidad financiera tradicional tratar de medir el capital intelectual. Ya que estamos frente a la generación y desarrollo del intelecto, donde la percepción de este ingrediente por parte del entorno y de la empresa misma suele ser más subjetivo que objetivo, lo más cercano de medición podríamos otorgarlo al Balanced ScoreCard a través de sus indicadores financieros y no financieros (Kaplan y Norton).

Adicionalmente, el Decreto 2649 de 1993 en su artículo 66 define los activos intangibles como los recursos obtenidos por un ente económico que por carecer de naturaleza material,

implican un derecho o privilegio oponible a terceros, distinto de los derivados de otros activos, de cuyo ejercicio o explotación pueden obtenerse beneficios económicos en varios períodos determinables, tales como patentes, marcas, derechos de autor, crédito mercantil, franquicias, así como los derechos derivados de bienes entregados en fiducia mercantil.

En toda organización hay activos intangibles que no se identifican plenamente por permanecer a la sombra de un producto terminado, bien o servicio y aunque estén generando beneficios económicos a la empresa no son tenidos en cuenta al registrar contablemente el intangible. El decreto citado es muy rígido al mencionar las clases de intangibles que deben contabilizarse al dejar de lado a diversos activos inmateriales que han sido generados por el conocimiento del talento humano que permanece en las organizaciones.

El valor histórico de estos activos debe corresponder al monto de las erogaciones claramente identificables en que efectivamente se incurra o se deba incurrir para adquirirlos, formarlos o usarlos, el cual, cuando sea el caso, se debe reexpresar como consecuencia de la inflación.

Para reconocer la contribución de los activos intangibles a la generación del ingreso, se deben amortizar de manera sistemática durante su vida útil. Esta se debe determinar tomando el lapso que fuere menor entre el tiempo estimado de su explotación y la duración de su amparo legal o contractual. Son métodos admisibles para amortizarlos los de línea recta, unidades de producción y otros de reconocido valor técnico, que sean adecuados según la naturaleza del activo correspondiente.

También en este caso se debe escoger aquel que de mejor manera cumpla la norma básica de asociación.

Al cierre del ejercicio se deben reconocer las contingencias de pérdidas, ajustando y acelerando su amortización.

El Activo Intangible Good Will puede clasificarse en:

- a. Good Will comprado o adquirido. Exceso del valor que el adquiriente paga al vendedor como compensación de las cualidades o propiedades del negocio para producir una ganancia neta extraordinaria.
- b. Good Will estimado, creado o formado. Como su nombre lo indica, es el originado en la misma compañía y se contabiliza contra una cuenta de crédito mercantil como superavit de capital en el Patrimonio.

El Artículo 67 del Decreto 2649 prevé que las sumas invertidas incurridas en investigación y desarrollo pueden registrarse como Cargos Diferidos únicamente cuando el producto o proceso objeto del proyecto cumple los siguientes requisitos:

- a. Los costos y gastos atribuibles se pueden identificar separadamente.
- b. Su factibilidad técnica está demostrada.
- c. Existen planes definidos para su producción y venta.
- d. Su mercado futuro está razonablemente definido.

Tales sumas pueden diferirse con relación a los varios productos o procesos en que tengan uso alternativo, siempre que cada uno de ellos cumpla dichas condiciones.

Intangibles

Contablemente comprende el conjunto de bienes inmateriales, representados en derechos, privilegios o ventajas de competencia que son valiosos porque contribuyen a un aumento en ingresos o utilidades por medio de su empleo en el ente económico; estos derechos se compran o se desarrollan en el curso normal de los negocios.

Dentro de este grupo se incluyen conceptos tales como: crédito mercantil, marcas, patentes, concesiones y franquicias, derechos, *know how* y licencias.

Por regla general son objeto de amortización gradual durante la vida útil estimada.

Los activos intangibles adquiridos deben ser ajustados por inflación, conforme a las disposiciones legales vigentes.

En el caso del *know how* su contabilización es la siguiente:

DESCRIPCIÓN

Registra el valor apreciable en dinero del conocimiento práctico sobre la manera de hacer o lograr algo con facilidad y eficiencia aprovechando al máximo los esfuerzos, habilidades y experiencias acumulados en un arte o técnica.

DINÁMICA

Débitos

- a. Por el costo de adquisición del *know how*.
- b. Por el valor determinado y aplicado por el ente económico como *know how* formado.
- c. Por el valor del ajuste por inflación

Créditos

- a. Por la venta o cesión de *know how*.

Si bien es cierto, algunos Activos Intangibles se relacionan con el desarrollo y la obtención de un producto con característica inmaterial dentro de una organización o fuera de ella, ej: software creado, producción artística o literaria, contablemente hay lugar a distinguir entre un activo intangible adquirido y un activo intangible generado internamente. En el primer caso obedece al registro planteado en el Decreto 2649 de 1993, es decir, habrá una partida débito en los activos de la empresa contra una contrapartida crédito del disponible (caja o bancos).

Si se tratase de la generación interna de un intangible, la propuesta sería contabilizar un débito al activo y un crédito a la cuenta capital que forma parte del Patrimonio. El intangible no se amortizaría sino que sería un activo permanente durante el tiempo que dure, se fusione o se escinda la empresa.

Adicionalmente, se llevaría un control de dichos intangibles a través de las cuentas de orden buscando reflejar la realidad económica presente y futura de la empresa.

Bibliografía

- Capra, Fritjop. *La trama de la vida*. Ed. Planeta.1991
- Cuevas, Homero. *Valor y sistema de precio*. Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Economía. Bogota.1986.
- Cuadrado Ebrero, Amparo y Valmayor López, Lina. *Metodología de la investigación contable*, Editorial Mc Graw Hill, Pág. 195.
- Flórez Guillermo. “Capital intelectual en el ámbito de la contabilidad financiera”. En: *Revista Legis del Contador*. Julio-septiembre 2001.
- Funes Cataño, Yolanda y Hernández Garnica, Cleotilde. “Medición del valor del capital intelectual”. *Revista Contaduría y Administración*, No.23 Octubre-Diciembre 2001. UNAM México.
- Hendriksen, Eldon S., *Teoría de la contabilidad*, Unión Tipográfica, Editorial Hispano-Americana
- Instituto Mejicano de Contadores Públicos, AC. Federación de Colegios de Profesionistas. *Normas Internacionales de Contabilidad*, 2001
- Es. Hendriksen y MF van Breda, *Teoría de la contabilidad*. Estados Unidos.1992
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Comisión de Principios de Contabilidad, Boletín C-8, *Activos intangibles*. Proyecto para suscultación, 2001.
- Kaplan, Robert. *Balanced score card*. Editorial 2001. 1999.
- Leif, Edvinsson y Michael S. Malone. *El capital intelectual*. Editorial Norma. 1998.
- Maturana. Humberto y Varela, Francisco. *Árbol del conocimiento*. Editorial Debate, S.A.1990.
- Mantilla B., Samuel Alberto. *Capital intelectual & contabilidad del conocimiento*. ECOE Ediciones 1999.
- Senge, P. (1990), *The fithth discipline*, Doubleday Plub., New York (versión española *La quinta disciplina*, Granica, Barcelona, 1995).
- Steward, T.A. (1997), *La nueva riqueza de las organizaciones: El capital intelectual*, Granica, Buenos Aires.