

IV Premio para trabajos cortos de investigación en Contabilidad “Carlos Cubillo Valverde”



LOS ACTIVOS INTANGIBLES (CAPITAL INTELECTUAL) EN CONTABILIDAD FINANCIERA

Montserrat Sierra Fernández
Alfonso Rojo Ramírez

LOS ACTIVOS INTANGIBLES (CAPITAL INTELECTUAL) EN CONTABILIDAD FINANCIERA

ACCÉSIT AL IV PREMIO PARA TRABAJOS CORTOS DE INVESTIGACIÓN
EN CONTABILIDAD “CARLOS CUBILLO VALVERDE” (2001)
MODALIDAD “TEMA DE ACTUALIDAD”

Montserrat Sierra Fernández
Alfonso Rojo Ramírez

LOS ACTIVOS INTANGIBLES (CAPITAL INTELECTUAL)
EN CONTABILIDAD FINANCIERA

Edita: © Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
Ministerio de Economía y Competitividad

Edición en línea: Año 2014
NIPO en línea: 724-14-004-8

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	2
2.	EL CAPITAL INTELECTUAL	2
2.1.	Componentes del capital intelectual	4
2.2.	Delimitación del término capital intelectual	7
3.	NATURALEZA DEL ACTIVO	8
3.1.	El activo según una concepción jurídica	8
3.2.	El activo según una concepción económica	8
3.2.1.	Beneficios económicos futuros	9
3.2.2.	Control por parte de la empresa	10
3.2.3.	Consecuencia de acontecimientos pasados	10
3.2.4.	Características no necesarias para la definición de activo	11
3.3.	El concepto contable de activo y el capital intelectual	12
4.	CLASIFICACIÓN DEL ACTIVO: EL ACTIVO INTANGIBLE	14
4.1.	Inmovilizado inmaterial vs. inmovilizado material	18
4.2.	Inmovilizado inmaterial vs. gastos amortizables	19
5.	TRATAMIENTO CONTABLE DEL ACTIVO INTANGIBLE	21
5.1.	Reconocimiento y valoración inicial	22
5.2.	Amortización	25
5.3.	Pérdida excepcional de valor	29
5.4.	El tratamiento contable del activo intangible en relación con el capital intelectual	31
6.	CONCLUSIONES	33
7.	BIBLIOGRAFÍA	35
ANEXO.	ALCANCE DE LA NORMATIVA EMPLEADA	39

1. INTRODUCCIÓN.

La empresa actual desarrolla su actividad en un entorno globalizado de un gran dinamismo y complejidad, en donde sus activos intangibles (capital intelectual) representan una importante fuente de ventajas competitivas. Sin embargo, lo cierto es que tal hecho no aparece reflejado en la información contable ofrecida por las empresas, lo que ha llevado consigo la existencia de un gran interés en el estudio de este tipo de elementos, tanto por parte de los emisores de normas¹, como de los investigadores académicos e incluso desde las propias empresas.

Nuestra investigación se centra en este campo de estudio y con ella pretendemos poner en relación el término capital intelectual con el concepto contable de activo intangible, para ello, en primera instancia mostraremos qué se viene entendiendo, actualmente, por capital intelectual, así como los elementos que éste comprende. Seguidamente, abordaremos el estudio del concepto contable de activo, al objeto de establecer si el capital intelectual tiene cabida en el mismo.

También es objetivo de este trabajo, exponer y discutir el tratamiento contable de los activos intangibles recogido en las principales normativas (FASB, ASB e IASC) con la finalidad de compararlo con el actualmente existente en la normativa española para de esta forma señalar, cuando así sea posible, sugerencias a los emisores de normas.

2. EL CAPITAL INTELECTUAL.

El capital intelectual es un término que está siendo utilizado en numerosas investigaciones, aunque no siempre con el mismo significado. De hecho, tras efectuar una revisión de la literatura previa, podemos distinguir las siguientes acepciones del mismo:

1. El capital intelectual como sinónimo de activos intangibles en general (Brooking, A., 1997: 25; Martínez, J.C., 1998: 82-83; Bontis, N. *et al.* 1999: 397; Unión Fenosa, 2000: 33).
2. El capital intelectual como sinónimo de activos intangibles ocultos (no aparecen en los balances de las empresas) (Skandia, 1995: 5; Roos, G. y Roos, J., 1997: 415; The Danish Trade and Industry Development Council (1997: 5); Euroforum, 1998: 21; Álvarez, J., 2000: 437; Barea, J., 2000: 48). Siendo, por tanto, una forma de obtener su valor a través de la diferencia entre el valor de mercado y el valor contable o valor en libros de la empresa (Skandia, 1998: 23).

¹ Véase, al respecto, el anexo de este trabajo.

3. El capital intelectual entendido tanto como sinónimo de activos intangibles en general, como sinónimo de activos ocultos (Sánchez-Alarcos, J., 1999: 70-71).
4. El capital intelectual como sinónimo de capital humano (Wallman, S.M., 1995: 87; Vilá, J.M., 1998: 44; Cañibano, L. *et al.*, 1999: 53; Marcinkowska, M., 2000: 8; Banco Popular, 2000: 8).

Con respecto a esta acepción de capital intelectual, señalamos que Euroforum (1998: 35 y 73) considera incorrecta la asimilación de capital intelectual con capital humano y preocupados por esta tendencia han propuesto para futuros trabajos sustituir el término capital intelectual por capital intangible.

5. El capital intelectual como sinónimo de fondo de comercio (Ndahiro, J. *et al.*, 2000: 10).
6. El capital intelectual como sinónimo de fondo de comercio generado internamente (Hoogendoorn, M., 2000: 7).

Edvisson, L. y Malone, M.S. (1999: 29), por su parte, establecen la siguiente equivalencia de términos:

$$\begin{aligned}
 &\text{Capital Intelectual} \\
 &= \\
 &\text{Capital de conocimientos} \\
 &= \\
 &\text{Activos no financieros} \\
 &= \\
 &\text{Activos inmateriales} \\
 &= \\
 &\text{Activos ocultos} \\
 &= \\
 &\text{Activos invisibles} \\
 &= \\
 &\text{Medios de alcanzar la meta} \\
 &= \\
 &\text{Valor de mercado – Valor en libros}
 \end{aligned}$$

Por otro lado, nos llama la atención, puesto que no se indica por qué ni para quién, las palabras de Bukh, P. *et al.* (1999: 1) cuando señalan que “el término capital intelectual no es un término contable autorizado”.

En suma, a la vista de las diferentes acepciones y opiniones que acabamos de recoger, parece oportuno proceder a una revisión más detenida de los principales trabajos en los que se ha abordado el estudio del capital intelectual, al objeto de precisar los elementos que componen el mismo y de esta forma estar en posesión de un mayor conocimiento para establecer qué vamos a entender en esta investigación por capital intelectual.

2.1. Componentes del capital intelectual.

Los trabajos más relevantes que sobre el capital intelectual se han realizado son los siguientes: *Modelo de Control de Activos Intangibles de Karl-Erik Sveiby*, *El Navegador de Skandia*, *Trabajo de Annie Broking* y *El Modelo Intellect.* Seguidamente pasamos a exponer un breve resumen de las principales características de los mismos.

a) *Modelo de Control de Activos Intangibles de Karl-Erik Sveiby*².

El modelo propuesto por Sveiby es fruto de su investigación en la *Organización del Conocimiento*. Su trabajo se inicia con la preocupación de que en empresas con importantes activos intangibles, las medidas financieras de rendimiento resultan insuficientes, pues tal y como señala, “si se mide lo nuevo con herramientas del pasado, no se podrá percibir lo nuevo” (Sveiby, K.E., 1997: 155).

Sveiby, K.E. (1997:10-11) clasifica los activos intangibles en tres categorías:

- Estructura Interna: Comprende las patentes, conceptos, modelos y sistemas administrativos y tecnológicos. Todos estos elementos son creados por los empleados y son propiedad de la organización. Dentro de esta categoría, también incluye la cultura y los valores de la organización.
- Estructura Externa: En este apartado se recogen las relaciones con clientes y proveedores; marcas y reputación o imagen de la empresa.
- Competencia del Personal: Comprende la capacidad de las personas para actuar frente a distintas situaciones e incluye la educación y experiencia de los mismos.

Además, establece *indicadores* de medida para las anteriores categorías de activos intangibles. La presentación de esta información se lleva a cabo a través de su *Monitor de Activos Intangibles* (véase Tabla nº 1).

b) *El Navegador de Skandia*.

En 1991 Skandia³ estableció un *Departamento de Capital Intelectual* en una de sus divisiones de negocio. El objetivo era desarrollar un método que describiese e informase sobre el capital intelectual de la empresa y que sirviera de complemento a los estados contables tradicionales. Skandia (1995: 5-7) propone un esquema de valor, en el que se muestra que:

² Este autor no emplea el término de capital intelectual sino el de activos intangibles. No obstante, hemos decidido incluirlo porque tras el estudio de los trabajos recogidos en este epígrafe, vemos que Sveiby aborda la misma problemática.

³ Multinacional sueca de seguros y servicios financieros.

CAPITAL INTELECTUAL = CAPITAL HUMANO + CAPITAL ESTRUCTURAL

El capital humano está formado por el conocimiento, capacidades y habilidades de los empleados. Dadas las características de estos elementos, *no pueden ser propiedad de la empresa*. El capital estructural comprende bases de datos, equipos y programas de ordenador, marcas registradas, estructura organizacional; en definitiva lo que se queda en la empresa cuando los empleados regresan a sus casas. Dentro del capital estructural se incluye el capital clientela, esto es, la relación de la empresa con sus clientes y el capital organizacional que está formado por el poder de renovación en la empresa (capital innovación) y por la capacidad de la organización para crear valor (capital proceso).

TABLA Nº 1. MONITOR DE ACTIVOS INTANGIBLES

INDICADORES	ESTRUCTURA EXTERNA	ESTRUCTURA INTERNA	COMPETENCIA DEL PERSONAL
CRECIMIENTO RENOVACIÓN	Crecimiento orgánico. Crecimiento en el mercado. Índice satisfacción cliente.	Inversión tecnología información. Tiempo dedicado a actividades de I+D en la estructura interna. Índice de actitud del personal hacia gerencia, cultura y clientes.	Rotación. Nº años en profesión. Ventas clientes que fomentan competencias.
EFICIENCIA	Beneficio/cliente. Ventas/profesional*.	Personal de apoyo*/Total personal. Ventas/personal apoyo.	% profesionales. Valor añadido/profesional.
ESTABILIDAD	Repetibilidad pedidos. Antigüedad clientes.	Edad de la organización. Nº empleados con antigüedad empresa inferior a dos años.	Rotación profesionales.

Fuente: Sveiby, K.E. (1997: 200).

* Sveiby emplea el término *profesional* para referirse al personal que planea, aporta soluciones y está en relación con los clientes, y emplea el término *personal de apoyo* para referirse al personal de administración que no tienen relación con los clientes.

La relación entre el capital intelectual y las variables financieras, considerando la dimensión temporal (pasado, presente y futuro) es recogida en el *Navegador de Skandia*, a través del cual, se agrupa el capital intelectual en cuatro enfoques: *Humano*, *Clientela*, *Proceso* y *Renovación-Desarrollo*. Informándose de cada uno de los enfoques, a través de una serie de *ratios e indicadores*.

c) *Trabajo de Annie Broking.*

Broking, A. (1997: 216) apunta tres motivos, que en su opinión, justifican la valoración del capital intelectual:

1. Que los gestores sepan dónde reside el valor de la empresa.
2. Disponer de una unidad de medida para calcular el éxito y crecimiento.
3. Como fundamento para obtener financiación.

El capital intelectual comprende los siguientes componentes (Broking, A., 1997: 25-29): Activos de mercado (denominación social de la empresa, clientela, reserva de pedidos,

canales de distribución, licencias, etc.); Activos de propiedad intelectual (derechos de autor, patentes, marcas de fábrica y servicios, secretos de fabricación, etc.); Activos de infraestructura (filosofía de gestión, cultura corporativa, tecnología de la información, etc.); Activos centrados en el individuo (nivel de estudios, cualificaciones profesionales, competencias asociadas con el trabajo, etc.). Estos últimos elementos, a diferencia de los activos de mercado, de propiedad intelectual y de infraestructura, no pueden ser propiedad de la empresa.

En su trabajo proporciona unas líneas de actuación a través de *cuestionarios de auditorías*⁴ para que las empresas puedan identificar, gestionar y mejorar su capital intelectual.

d) *El Modelo Intellect.*

Supone la primera aportación española para la medición de capital intelectual. Su objetivo es (Euroforum, 1998: 31) recoger en un esquema comprensible, todos aquellos elementos intangibles que generan o generarán valor para la empresa con la finalidad de:

1. Ofrecer a los gestores información relevante para la toma de decisiones (perspectiva interna).
2. Facilitar información a terceros sobre el valor de la empresa (perspectiva externa⁵).

El modelo se estructura en *Bloques, Elementos e Indicadores*. De tal forma que los *Bloques* se corresponden con el capital humano, capital estructural y capital relacional, que son los elementos que conforman el capital intelectual (Euroforum, 1999: 35):

CAPITAL INTELECTUAL = CAPITAL HUMANO + CAPITAL ESTRUCTURAL + CAPITAL RELACIONAL

El Capital Humano comprende tanto las competencias actuales (conocimientos, habilidades y actitudes) como la capacidad de aprender y crear de las personas; El Capital Estructural recoge el conocimiento sistematizado, explicitado o internalizado por la organización. Así, quedan incluidos los sistemas de información y comunicación, la tecnología disponible, los procesos de trabajo, patentes, sistemas de gestión, etc.; El Capital Relacional se refiere al conjunto de relaciones que la empresa mantiene con el exterior (clientes, proveedores, competidores).

⁴ La información ofrecida en los mismos es de naturaleza descriptiva.

⁵ Como muestra de ello, el BBV, empresa participante en este proyecto, viene presentando información sobre el capital intelectual en los Informes Anuales correspondientes a los ejercicios 1998 y 1999.

Por su parte, los *Elementos* recogen los activos intangibles en cada uno de los bloques y por último, los *Indicadores* son la forma de medición de los elementos⁶.

2.2. Delimitación del término capital intelectual.

Tras revisar las investigaciones anteriores, en la tabla nº 2 presentamos un resumen de los principales componentes del capital intelectual recogidos en las mismas. Puede observarse como el capital intelectual, prácticamente, en todas las investigaciones comprende elementos intangibles que han sido agrupados atendiendo a si éstos se generan por:

1. La relación de la empresa con proveedores y clientes, en definitiva de su relación con el exterior (Estructura externa o capital clientela o activos de mercado o capital relacional).
2. El conocimiento, capacidad y habilidades del personal que integra la empresa (Competencia del personal o capital humano o activos centrados en el individuo).
3. La cultura y valores que impregnan la organización de la empresa, que conlleva la existencia de un conocimiento, un saber hacer, que puede estar o no explicitado (Estructura interna o capital organizacional o activos de infraestructura y activos de propiedad intelectual o capital estructural).

Por tanto, en esta investigación vamos a emplear el término capital intelectual como sinónimo de activo intangible en general o activo intangible en un sentido amplio, rechazando las acepciones de este término referidas, exclusivamente, a activos ocultos, a capital humano o a fondo de comercio (adquirido-generado internamente).

TABLA Nº 2. **COMPONENTES DEL CAPITAL INTELECTUAL**

INVESTIGACIONES	EL CAPITAL INTELECTUAL			
<i>Modelo de Control de Activos Intangibles de Sveiby</i>	Estructura Externa	Estructura Interna		Competencia del Personal
<i>Navegador de Skandia</i>	Capital Estructural			Capital Humano
	Capital Clientela	Capital Organizacional		
<i>Brooking</i>	Activos de Mercado	Activos Infraestructura	Activos de Propiedad Intelectual	Activos centrados en el Individuo
<i>Modelo Intellect</i>	Capital Relacional	Capital Estructural		Capital Humano

⁶ Un ejemplo de indicadores empleados puede consultarse en: <http://www.bbv.es/BBV/grupobbv/index.html>.

3. LA NATURALEZA DEL ACTIVO.

Una vez delimitado el concepto de capital intelectual, nos planteamos a continuación si este tipo de elementos tienen cabida en el concepto contable de activo. Si analizamos las distintas acepciones de activo manejadas por la doctrina y por la normativa contable más sobresaliente, podemos decir que, básicamente, han existido dos concepciones (jurídica y económica) bajo las cuales el concepto de activo ha sido concebido.

3.1. El activo según una concepción jurídica.

Bajo esta concepción, se identifica activo con bienes y derechos *propiedad* de la empresa. Éste ha sido el concepto tradicional de activo en un sistema contable legalista, especialmente dirigido a garantizar los derechos de los acreedores, siendo los bienes y derechos propiedad de la empresa una garantía patrimonial para los mismos.

La AAA (1941: 134-135) revela que los términos de activo y propiedad se emplean como sinónimos y, más concretamente, la AAA (1948: 340) señala que los activos o recursos económicos de una empresa son sus derechos de propiedad, tanto tangibles como intangibles. En el ámbito español, algunos manuales de contabilidad recogen esta concepción de activo (entre otros, Rivero, J., 1995: 35). Sin embargo, esta concepción queda superada por el entorno en el que la empresa lleva a cabo su actividad, así como, por la existencia de elementos que, sin ser propiedad de la empresa, desempeñan en la misma igual papel que si lo fueran. Esta realidad conlleva el paso de una concepción jurídica del concepto de activo a una concepción económica, que pasamos a abordar en el siguiente epígrafe.

3.2. El activo según una concepción económica.

Desde un punto de vista económico, lo importante no es la propiedad de las inversiones llevadas a cabo por una empresa, sino la contribución de las mismas a la obtención de beneficios económicos futuros para la empresa. De esta forma, Canning, J. (1929: 22) ya definía activo como “cualquier servicio futuro en dinero o convertible en dinero (...) cuyo beneficio esté legal o equitativamente asegurado para alguna persona o grupos de personas”. Igualmente, para la AAA (1957: 538) los activos son “recursos económicos dedicados a propósitos empresariales dentro de una entidad contable específica, son agregados de potenciales servicios disponibles o beneficiosos para operaciones esperadas”.

Ha sido la definición proporcionada por el FASB (SFAC nº 6, 1985, pfo. 25) la que más trascendencia ha tenido, a la vista de la asunción que de la misma, con ciertos matices, se ha hecho en el desarrollo de otros marcos conceptuales en distintos entornos y por diversos autores. Dicha definición quedó configurada de la siguiente manera:

“Los activos son beneficios económicos futuros probables obtenidos o controlados por una entidad como resultado de transacciones o acontecimientos pasados”.

Como se acaba de indicar, esta definición fue prácticamente asumida en posteriores marcos conceptuales. No obstante, Solomons, D. (1989a: 22) en su marco conceptual planteó que un beneficio futuro en sí mismo, no puede ser un activo presente, sino que es el derecho al futuro beneficio o el recurso que se espera obtener lo que es activo.

La anterior puntualización, también, fue tomada en cuenta en el desarrollo de otros marcos conceptuales, de modo que Miller, M. e Islam, M. (1988, pfo. 3.03) presentaron la siguiente definición de activo (pfo. 3.03): “Beneficios económicos futuros esperados de recursos controlados por la entidad como resultado de acontecimientos pasados”. De la misma forma, en el marco conceptual del IASC (1989, pfo. 49a) se indica que activo es “un recurso controlado por la empresa como resultado de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener en el futuro beneficios económicos”. Y en el reciente marco conceptual de AECA (1999, pfo. 196) activo es un “recurso controlado económicamente por la entidad como resultado de sucesos pasados, del cual resulta probable la obtención en el futuro de rendimientos por la entidad”.

Como puede observarse, en las definiciones proporcionadas por los distintos marcos conceptuales, tres son las características a destacar: potencialidad de los recursos para producir *beneficios económicos*, *control* de los mismos por la entidad y ser consecuencia de *transacciones o acontecimientos pasados*. Por ello, en los siguientes apartados se van a estudiar de una forma más específica cada una de ellas. Además, se revisarán otras características que pueden afectar a la naturaleza del activo, pero que, sin embargo, bajo una concepción económica no resultan necesarias para su definición.

3.2.1. Beneficios económicos futuros.

Los *beneficios económicos futuros*, o como también se indica, *potenciales servicios* constituyen la esencia en la definición de activo bajo una concepción económica.

Señalar que en la normativa española, el PGC (1990) contribuyó a la eliminación de partidas que, estando registradas dentro del activo no eran fuentes generadoras de beneficios económicos futuros para la empresa. A modo de ejemplo, cabe mencionar las *inversiones en trabajos de investigación sin resultado positivo*, que eran recogidas en el PGC (1973) como una partida dentro del activo y que en el actual plan son consideradas como gasto del ejercicio, dado que no ayudan a que la empresa obtenga rendimientos futuros, desapareciendo, por tanto, del balance.

La existencia de un *valor de mercado* es la mayor evidencia de un beneficio económico futuro (FASB, 1985, pfo. 173). Sin embargo, dado que no siempre existe este valor para los elementos de activo, la **incertidumbre** viene a caracterizar la obtención de los beneficios económicos futuros por parte de una determinada entidad. No obstante, coincidimos con Hendriksen, E. (1974: 292) y Solomons, D. (1989: 20) cuando señalan que el hecho de que el valor futuro de un derecho o servicio potencial pueda ser incierto no lo excluye de la definición de activo.

3.2.2. Control por parte de la entidad.

La empresa ha de poder controlar los beneficios económicos futuros generados por un determinado elemento para que éste pueda ser calificado como activo. De forma que, esta característica de la definición, establece el nexo de unión entre los beneficios económicos futuros procedentes de un elemento y la empresa que los recibe.

El término control no ha sido definido con claridad, lo que ha llevado a que en muchas ocasiones se le identifique con propiedad legal. Sin embargo, el significado de control hay que entenderlo dentro de lo que se conoce como *primacía del fondo o sustancia sobre la forma*⁷, es decir, lo realmente importante es el trasfondo económico de una transacción frente al contrato legal bajo el que ésta se halle. Así, cuando en las distintas normativas se hace referencia al control de los recursos proporcionados por un elemento se está refiriendo a un *control económico*, lo que implica que la empresa podrá disponer de los rendimientos producidos (AECA, 1999, pfo. 197). Igualmente, Bellostas, A. (1997: 263) participa de esta opinión cuando identifica el término control con la disponibilidad y administración del recurso económico para atender, bajo criterios de eficacia y eficiencia, a los objetivos que determinan la actividad económica, sin considerar necesariamente los derechos que confiere la propiedad legal sobre el mismo.

3.2.3. Consecuencia de acontecimientos pasados.

Íntimamente unido al control por parte de la empresa, se presenta esta tercera característica, y decimos unido, porque se necesita que exista un acontecimiento pasado que justifique el control de la empresa sobre un elemento. Este acontecimiento puede ser una adquisición, la producción dentro de la empresa, una donación, etc. Lo importante es que se haya producido algo (un acontecimiento) que justifique que un determinado recurso es dirigido por la empresa. Además, esta última característica viene a delimitar el concepto de activo, en el sentido de que futuros acontecimientos no conllevan que un elemento sea calificado como activo en este momento (FASB, 1985, pfo. 191). Así, un presupuesto en el

⁷ Filosofía que inspira la mayoría de las normativas (ICAS, 1988, pfo. 5.58d; IASC, 1989, pfo. 51; IASC, 1997b, pfo. 20; AECA, 1999, pfos. 193 y 251).

que se indique que se va a adquirir un equipo informático no es suficiente evidencia para recoger tal elemento como activo. Se necesita, por tanto, que el elemento proceda de acontecimientos pasados, en definitiva, que exista.

3.2.4. Características *no necesarias* para la definición de activo.

Una vez que se ha configurado una definición de activo, bajo una perspectiva económica, resulta conveniente precisar algunas características que pueden tener los elementos y que, sin embargo, no resultan necesarias a la hora de calificarlos como activos (FASB, 1985, pfo. 26):

1. Susceptible de tener un valor de realización individualizado (separabilidad).

La obtención de beneficios económicos futuros no está relacionada con esta característica. Lo que ocurre es que, la existencia de un mercado para un elemento de la empresa, al proporcionarle un precio, facilita el reconocimiento del mismo, pero no afecta a su definición. No obstante, algunos autores, como Schuetze, W. (1993: 70), indican que entre las características que un determinado elemento debe reunir para ser definido como activo se debería incluir la de ser intercambiable (separable). No podemos estar de acuerdo con su punto de vista, pues esta característica implicaría asumir una concepción de activo tradicional o jurídica, bajo la cual, elementos tales como fondo de comercio y otros intangibles, no serían calificados como activos, e incluso, tampoco lo serían algunos elementos tangibles que por sus propias características sean únicos para la empresa, y por tanto, no tengan un valor de realización porque simplemente no exista un mercado para los mismos.

2. Tangibilidad o corporeidad.

Como venimos indicando, si se admite que los activos representan recursos de los que se obtienen beneficios económicos futuros, la carencia de sustancia física de un elemento, no afecta a su consideración como activo. En palabras de Paton, W⁸, un activo es “una cuantía económica que puede o no estar representada por objetos físicos”.

Esta característica ha sido empleada, tradicionalmente en contabilidad para efectuar una clasificación dentro de los elementos de activos como tangibles e intangibles⁹.

⁸ Comentarios de William A. Paton recogidos en Catlet, G.R. y Olson, N.O. (1968: 143).

⁹ Véase al respecto el apartado 4.1.

3. Derechos legales sobre los mismos.

Una forma de obtener el control sobre un elemento es a través de la existencia de un derecho legal sobre el mismo (derecho de propiedad, obtención de una determinada patente, etc.). Sin embargo, la ausencia de la propiedad legal no impide el control económico del elemento. Así, por ejemplo, un procedimiento de actuación o una nueva creación no patentados pueden ser controlados por la empresa manteniendo en secreto todo lo relacionado con estos elementos. De hecho, Canning, J. (1929: 19) indica que el concepto de activo es un “concepto económico y no legal”.

4. Existencia de una transacción a un determinado precio o coste de adquisición.

Una empresa normalmente incurre en costes para adquirir o utilizar un activo. Sin embargo, la existencia de un coste no supone evidencia suficiente para la calificación de un elemento como activo (FASB, 1985, pfo. 179). Como se ha indicado anteriormente lo esencial para establecer la definición de activo es la obtención de beneficios económicos futuros. Por otro lado, la ausencia de gasto tampoco impide que se esté ante una partida que satisfaga la definición de activo, cabe citar a modo de ejemplo, las donaciones (IASC, 1989, pfo. 59). Además, participamos de la opinión de Hendriksen, E. S. (1974: 294) cuando afirma que el medio por el que un elemento ha sido obtenido no afecta al carácter de activo del mismo. Claramente nos hallamos dentro de lo que anteriormente hemos comentado: preeminencia del fondo de los hechos sobre la forma bajo la cual éstos se manifiestan.

Podemos concluir que la existencia de una transacción facilita la valoración y el reconocimiento del elemento, pero no afecta al concepto de activo propiamente dicho.

En suma, si se admite que el principal objetivo de la contabilidad financiera es proporcionar información que sea útil para la toma de decisiones, lo cual, se traduce en comunicar las perspectivas de la empresa para la obtención de beneficios futuros, lo relevante, por tanto, es informar sobre la contribución de cada elemento a la generación de beneficios quedando, por tanto, la separabilidad, la tangibilidad, la existencia de derechos legales sobre los mismos y la existencia de una transacción a un precio, como requisitos no necesarios para la definición de activo.

3.3. El concepto contable de activo y el capital intelectual.

Revisado el concepto de activo recogido por la doctrina y la normativa contable, tratamos a continuación, de responder a la siguiente cuestión: *¿Tiene cabida el capital intelectual en el concepto contable de activo?*

Considerar el capital intelectual dentro del concepto contable de activo bajo una perspectiva jurídica resulta impensable e imposible. Para que se pueda plantear la inclusión de elementos como el capital humano, imagen o nombre de la empresa, cultura de la organización, relación con clientes, con proveedores, con accionistas, etc., dentro de la categoría de activo, se necesita aceptar una concepción económica del mismo, tal y como hoy día se ha asumido por los pronunciamientos, lo que significa el reconocimiento de la potencialidad del elemento para generar beneficios económicos futuros y ser susceptible de control por parte de la empresa como resultado de acontecimientos pasados.

No obstante, la concepción económica de activo ha sufrido críticas de algunos autores que cuestionan su validez. Así, Schuetze, W. (1993: 69-70) considera que la definición proporcionada por el FASB es muy abierta, compleja y vaga, proponiendo una muy sencilla, según la cual, el activo estaría comprendido por las siguientes partidas: “Tesorería, derechos contractuales a tesorería o servicios y cosas que pueden ser vendidas de forma separada por dinero”. En el mismo sentido, Samuelson, R.A. (1996: 153) se muestra a favor de una revisión del concepto de activo recogido en el FASB, de forma que en su opinión, definiendo los activos como *derechos de propiedad* se proporcionaría más contenido al concepto, al basarse los derechos de propiedad en contratos legales. Puede observarse como ambas definiciones excluirían lo que tradicionalmente se entiende por activos inmateriales y por supuesto, lo que actualmente se está interpretando como capital intelectual.

Entendemos que la postura de estos autores tiende hacia una concepción jurídica de activo, hoy día, rebasada, según se desprende de los planteamientos efectuados por los organismos normalizadores. Igualmente, la propia normativa indica que la información contable ha de ser útil para la toma de decisiones, lo que desde un punto de vista económico-contable, precisa de algún sistema de información capaz de incorporar los elementos contemplados bajo la denominación de capital intelectual.

En nuestra opinión, anticipamos que los elementos que conforman el capital intelectual de una empresa, pueden satisfacer la definición de activo (en su sentido económico), ya que cumplirían los requisitos analizados en 3.2., tal como pasamos a analizar:

1. Beneficios económicos futuros.

Los elementos de capital intelectual, que duda cabe, contribuyen a que la empresa obtenga beneficios económico futuros. Es conveniente recordar que estamos hablando de elementos, tales como, recursos humanos, sistemas de información, tecnología disponible, procedimientos de actuación, relaciones de la empresa con el exterior, etc. No obstante, tradicionalmente se ha señalado que los beneficios económicos por ellos generados son menos

claros que los asociados a otro tipo de elementos tangibles (Hendriksen, E.S., 1974: 488-489), dado que los primeros no suelen tener un valor de mercado. Sin embargo, tal y como hemos señalado anteriormente, la existencia de un valor de mercado viene a reducir la incertidumbre en cuanto a su medición, lo cual afectará al reconocimiento en sí de la partida, pero no a su propia definición de activo.

2. Control como resultado de acontecimientos pasados.

El control, como hemos visto en el epígrafe 3.2.2., viene a indicar que la empresa, va a ser la receptora de los beneficios futuros provenientes de los recursos empleados, y por tanto, podrá disponer de los mismos. Las formas de obtener el control sobre un determinado elemento pueden ser:

- a) Obtención de la propiedad legal del mismo.
- b) Ante determinados procedimientos de actuación, procedimientos tecnológicos, invenciones, etc., la empresa puede mantener el control sobre los mismos, impidiendo el acceso de otras unidades económicas, lo cual, se podría lograr vía patentes e incluso, guardando el secreto sobre los detalles específicos de los mismos.

Podemos afirmar que, por medio de la capacidad de la empresa de dirigir unas políticas adecuadas con respecto a los empleados, clientes, proveedores, etc. y su habilidad para gestionar, puede controlar, en mayor o menor medida, este tipo de elementos. Por tanto, si la empresa plantea políticas eficaces de actuación, que duda cabe, que está dando un paso importante para gestionar sus recursos y por tanto, hacer que los beneficios futuros asociados a los mismos se queden en ella. En definitiva, la empresa con una adecuada gestión de estos recursos estará creando valor para si misma. En caso contrario, no sólo no creará valor sino que lo estará destruyendo y, en esa situación no se podría afirmar que esos elementos satisfacen la definición contable de activo.

En cualquier caso, si el riesgo asociado a la obtención de beneficios fuese elevado, siempre cabe la opción de efectuar las correcciones oportunas en base al criterio de prudencia.

4. CLASIFICACIÓN DEL ACTIVO: EL ACTIVO INTANGIBLE.

Reconocida la naturaleza de activo en relación con el capital intelectual, este apartado y el siguiente tienen como objetivo, respectivamente, el conocimiento de la naturaleza y tratamiento contable específico del activo intangible en la normativas española, USA, UK e IASC.

Como es sabido, los elementos de activo pueden clasificarse contemplando distintos criterios. Si se considera la clasificación tradicional, que atiende a la permanencia o vinculación con la empresa, se distingue entre activos de largo plazo o inmovilizado y activos de corto plazo o circulante. Dado el objeto de esta investigación, nos centraremos en los activos fijos (participan en la empresa más allá del ciclo corto o de explotación), los cuales, habitualmente han sido clasificados en:

- Inmovilizado material.
- Inmovilizado inmaterial.
- Inmovilizado financiero.
- Gastos amortizables.

Seguidamente emprendemos el estudio de las características atribuibles a los activos inmateriales o intangibles en las normativas anteriormente mencionadas (véase Tabla nº 3). Además, en la medida que sea necesario se pondrán en relación con las características del resto de elementos del inmovilizado.

TABLA Nº 3. CARACTERÍSTICAS DE LOS INTANGIBLES EN LAS PRINCIPALES NORMATIVAS

	PGC (1990)	AECA (1991)	ASB (1997): FRS 10	IASC (1998): IAS 38	FASB (1999)
Sin sustancia física					
No monetarios					
No financieros					
Identificabilidad					
Control					
Beneficios económicos futuros					
Largo plazo					
Derechos susceptibles valoración económica					
No suelen tener valor de mercado					

Leyenda: : Se recoge en la normativa; : No se recoge en la normativa.

Dentro de la regulación contable española, el PGC (1990) define el inmovilizado inmaterial como “elementos patrimoniales intangibles constituidos por derechos susceptibles de valoración económica”. Estos elementos aparecen recogidos en el grupo 2 del Cuadro de Cuentas, el cual, comprende el activo de largo plazo. Además, como puede verse en la tabla nº 3, AECA difiere del PGC en que:

1. Señala que para mantener el inmovilizado inmaterial en el activo, el mismo debe producir ingresos en el futuro. Acabamos de comentar que el PGC indica que son derechos susceptibles de valoración económica.

Entendemos que esta diferencia se debe a que el PGC se encuentra arraigado en la concepción jurídica de concepto de activo, aunque se ha ido abriendo paulatinamente hacia la concepción económica, muestra de ello es que determinadas partidas que no serían activo bajo la concepción jurídica aparecen reconocidas en el mismo (nos estamos refiriendo, por ejemplo, al tratamiento contable del arrendamiento financiero).

AECA, por su parte, tradicionalmente ha estado más próxima a tendencias internacionales, principalmente al IASC, lo que ha conllevado que desde un principio estuviera más abierta hacia una concepción económica del concepto de activo. Tras el paso del tiempo, hemos podido observar como todos sus esfuerzos llevaron a que a finales de 1999 presentase su marco conceptual para la contabilidad financiera, en el que se está claramente ante un concepto económico de activo.

2. Comenta, al igual que el ASB (1997, pfo. 12), IASC (1998, pfo. 67) y FASB (1999, pfo. 34c), que para estos activos, no es fácil efectuar comparaciones de los valores contables con los de mercado, dado que estos últimos no suelen existir. Ya hemos señalado anteriormente que, en nuestra opinión, esta característica no es exclusiva de los activos inmateriales.

Por su parte, en el FRS 10 se indica que son “activos no financieros, sin sustancia física, identificables y controlados por la empresa a través de derechos legales o custodia física”. Esta norma entiende que un activo intangible es **identificable**, cuando puede ser vendido independientemente de la empresa. De no ser así, tal activo se considera inseparable del fondo de comercio de la empresa, pasando a formar parte del mismo. Además, señala de forma expresa, que con esta definición no se refiere a los activos circulantes ni a los gastos pagados por anticipado (pfo. 2).

El IAS 38 (pfo. 7) define activo intangible como “aquél identificable, no monetario y sin sustancia física mantenido para el uso en la producción o venta de bienes y servicios, para alquilarlo a terceros o para propósitos administrativos”. Además, la citada norma añade otros dos aspectos a considerar para que un elemento satisfaga la definición de activo intangible (pfo. 9): *control* sobre los mismos y la capacidad de obtención de *beneficios económicos futuros*. En esta norma, un activo será fácilmente **identificable** si éste es **separable**, es decir, si puede ser vendido, alquilado, intercambiado o los beneficios económicos futuros pueden ser atribuidos al activo sin interferir en los beneficios económicos provenientes de otros activos empleados en la misma actividad. Sin embargo, aclara que la separabilidad no es condición necesaria para la identificabilidad de un activo intangible, ya que pueden existir otros medios de identificar al mismo, por ejemplo, mediante la existencia de derechos legales. Como vemos el concepto de identificabilidad recogido en el IAS 38 es más amplio que el señalado en el FRS 10, que lo limita a la posible existencia de una venta.

Para el FASB (1999, pfo. 34a y 254) son “activos fijos (excluyendo instrumentos financieros) que carecen de sustancia física”. Sin embargo, en este borrador no se hace referencia al control, ni a los beneficios económicos futuros. Entendemos que ello es debido a que tales características, ya son objeto de estudio, al tratar el concepto de activo en su marco conceptual y por tanto, no necesitan ser añadidas al plantear el concepto de activo intangible.

Señalamos, además, como en todas las normativas se proporciona una *definición tautológica*, esto es, se define un activo inmaterial indicando que es un intangible o que carece de sustancia física. Por ello, todos los documentos coinciden en proporcionar un *listado de activos intangibles* con la intención de aclarar el concepto y evitar que se confunda con otras partidas de activo. En nuestra opinión, y siguiendo a Hendriksen, E.S. (1974: 488) la característica de inexistencia física no es precisa, pues en ella podrían tener cabida, por ejemplo, los derechos de cobro a largo plazo y las inversiones financieras a largo plazo. Por ello, se observa que tanto el FRS 10 como el FASB (1999) añaden a los activos intangibles la característica de *no financieros* y por su parte, el IAS 38 recurre al término *no monetario*.

Con objeto de determinar cuál de los dos términos (financiero/monetario) es más apropiado, recurrimos a la definición que, de ambos conceptos, se proporciona en el IASC (IAS 32, 1995, pfo. 5), según el cual, un *activo financiero* comprende la tesorería, derechos de cobro, derechos de intercambio de instrumentos financieros, así como, un elemento correspondiente a los fondos propios de otra empresa (véase Tabla nº 4). Por su parte, en el IAS 38 (pfo. 7) se indica que son *activos monetarios* tanto el dinero en efectivo como otros activos de los que se van a recibir unas cantidades fijas o perfectamente determinables de dinero.

Como puede observarse el término activo financiero es más amplio que el de activo monetario, con lo que consideramos más apropiado el primero de ellos, porque si definimos activo intangible como un activo no monetario sin sustancia física, podría tener cabida, por ejemplo, la inversión en acciones. Además, llama la atención la evolución recibida por el concepto de intangible en el ASB, el cual, en los borradores ED 52 y FRED 12, empleaba el término *no monetario* y, sin embargo, en la norma definitiva (FRS 10) este término ha sido reemplazado por el de *no financiero*. Por tanto, podríamos sugerir a los emisores de normas españoles que en futuras mejoras de la normativa sobre activos intangibles se tuviera en cuenta esta matización.

TABLA Nº 4. **EL CONCEPTO DE ACTIVO FINANCIERO EN LA IAS 32**

-	Tesorería
-	Un derecho contractual a recibir tesorería u otro activo financiero por parte de otra empresa
-	Un derecho contractual a intercambiar instrumentos financieros con otra empresa, en condiciones que son potencialmente favorables
-	Un elemento correspondiente al neto patrimonial de otra empresa

4.1. Inmovilizado inmaterial vs. inmovilizado material.

Esta clasificación del activo es clásica en contabilidad, de hecho, puede encontrarse en los primeros documentos de la AAA (1948: 340). Además, es habitual señalar, como característica diferenciadora entre activos tangibles e intangibles, aparte de la materialidad, que los primeros suelen tener un valor de mercado, mientras que para los segundos no suele existir o es más complicado de encontrar.

Algunos autores consideran que como los intangibles, algunos activos tangibles tienen valores inciertos y se podría dudar sobre la inclusión de los mismos entre los elementos de activo (Macve, R., 1989: 21). Ante esta opinión, otros indican que la mayoría, si no todos los activos tangibles tienen un coste de reposición y por tanto un coste actual que puede ser determinado (Solomons, D., 1989a: 22).

El FASB (1999, pfo. 253), por su parte, indica que la principal razón para distinguir los activos intangibles, como grupo, de otros activos es la de mejorar la utilidad para la toma de decisiones de los estados financieros, basándose para ello en el FASB (SFAC 5, 1984, pfo. 20) según el cual, una clasificación de los estados financieros en grupos homogéneos facilita el análisis de los mismos.

Participamos de la opinión de Paton, W¹⁰, cuando señala que la distinción entre lo que se denomina tangible e intangible no es una línea fundamental de división. Por lo que, más que estar preocupados por esta distinción y siguiendo a Brockington, R. (1996: 13-14) resultaría de mayor interés hacer una clasificación atendiendo al *grado* de dificultad a la hora de atribuir los beneficios económicos futuros, independientemente de si son tangibles o intangibles, pues determinados activos tangibles son únicos para la empresa, en el sentido de que sólo son útiles a la misma, con lo cual, difícilmente va a existir un mercado para estos elementos, siendo, por tanto, la atribución de los beneficios económicos futuros complicada de obtener. Por otro lado, determinadas marcas son tan importantes, que no sería difícil encontrarles un mercado, de modo que compartimos la opinión de Hendriksen, E.S. y van Breda, M.F. (1992: 653) cuando indican que una marca tiene muchas características de los activos tangibles: un mercado debido a los usos alternativos, separabilidad y razonable certeza de los rendimientos.

¹⁰ Comentarios de William A. Paton recogidos en Catlet, G.R. y Olson, N.O. (1968: 143).

4.2. Inmovilizado inmaterial vs. Gastos amortizables.

En el PGC (1973) se definen los gastos amortizables como gastos diferidos o de distribución plurianual. En el actual PGC (1990) no se recoge este término, pero si el de *gastos de establecimiento* y el de *gastos a distribuir en varios ejercicios*. Por su parte, AECA, dentro de los gastos amortizables recoge los gastos de establecimiento, los gastos financieros a distribuir en varios ejercicios y los gastos de investigación y desarrollo (véase Tabla nº 5).

En el ámbito internacional no hemos encontrado una normativa específica relativa a los gastos amortizables o también llamados gastos diferidos. En concreto, en la IASC (1997, Apéndice 1, pfo. 4) se indica que *el concepto de gasto diferido no existe bajo la literatura de la IASC* y que el Comité no pretende introducir tal concepto, pues en su opinión sólo aquellas partidas que satisfagan la definición y los criterios de reconocimiento de un activo, recogidos en el Marco Conceptual, deberán ser reconocidos como tales.

TABLA Nº 5. **COMPONENTES DE LOS GASTOS AMORTIZABLES EN AECA (1991), EN EL PGC (1973) Y EN EL PGC (1990)**

AECA (1991)	PGC (1973)	PGC (1990)
<i>GASTOS DE ESTABLECIMIENTO</i>	<i>27. GASTOS AMORTIZABLES</i>	<i>20. GASTOS DE ESTABLECIMIENTO</i>
Gastos de constitución y ampliación de capital	270. Gastos de constitución	200. Gastos de constitución
Gastos de primer establecimiento	271. Gastos de primer establecimiento	201. Gastos de primer establecimiento
Gastos de puesta en marcha	272. Gastos de ampliación de capital	202. Gastos de ampliación de capital
<i>GASTOS FINANCIEROS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS</i>	273. Gastos de puesta en marcha	<i>27. GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS</i>
Gasto de formalización de deudas	274. Gastos de adquisición de inmovilizado	270. Gastos de formalización de deudas
Gastos por intereses diferidos	275. Gastos de emisión de obligaciones y bonos y formalización de préstamos	271. Gastos por intereses diferidos de valores negociables
<i>GASTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO</i>	276. Gastos financieros diferidos	272. Gastos por intereses diferidos
	277. Investigaciones, estudios y proyectos a amortizar	
	278. Otros gastos amortizables	

Las características puestas de manifiesto por AECA, para los gastos amortizables y para el inmovilizado inmaterial son las que aparecen recogidas en la tabla nº 6. Como puede observarse, las diferencias entre ambos elementos son que los primeros, generalmente, ni representan derechos contra terceros ni son transferibles por estar ligados a la marcha de la empresa en su conjunto. Sin embargo, la característica de *no transferibilidad a terceros* señalada para los gastos amortizables, no es exclusiva de éstos, pues algunos elementos del inmovilizado inmaterial pueden no ser transferibles a terceros, debido a que, como venimos comentando, determinados elementos son únicos para la empresa que los posee, por lo que no

será fácil encontrarles un mercado. A modo de ejemplo, el fondo de comercio resulta intransferible a terceros si no es a través de la venta de una empresa en su conjunto o una parte de la misma. Por ello, participamos de la opinión de López, F. (1989: 247) cuando señala que esta característica se revela insuficiente en determinados casos concretos. En suma, podemos señalar que la característica de no transferibilidad no es exclusiva de los gastos amortizables.

TABLA Nº 6. **INMOVILIZADO INMATERIAL Y GASTOS AMORTIZABLES EN AECA**

Inmovilizado inmaterial	Gastos amortizables
<ul style="list-style-type: none"> Naturaleza intangible aunque a veces se hallen representados por títulos, anotados en registros públicos, o en Leyes o Decretos. Para su reconocimiento debe haberse producido una transacción económica que origine un desembolso. Capacidad de producir ingresos en el futuro. Se requiere por tanto, la valoración de tal capacidad. Genera cargos en las cuentas de gastos por la disminución del valor previamente reconocido. Son elementos de duración superior a un año, susceptibles de depreciación y contablemente amortizables. No es fácil efectuar comparaciones de los valores contabilizados con valores de mercado, ya que no suelen existir estos últimos. 	<ul style="list-style-type: none"> Naturaleza intangible Se necesita una transacción onerosa para proceder a reconocerlos. Capacitan a la empresa para producir ingresos en el futuro. Generan cargos a las cuentas de gastos por la disminución de valor previamente establecido. Proyección económica de largo plazo. No suelen tener un valor de mercado. Normalmente son intransferibles a terceros por estar ligados a la marcha del negocio como un todo. Normalmente no representan derechos contra terceros.

Con respecto a la otra característica señalada para los gastos amortizables, esto es, que *no representan derechos frente a terceros*, o lo que es igual, su falta de representación jurídica, lo que implica que no son inversiones recuperables o convertibles en dinero, entendemos que es una característica muy próxima a la anteriormente comentada, ya que si los gastos de amortización no representan derechos frente a terceros, es debido, fundamentalmente, a la imposibilidad de transmisión de los mismos. Por ello, nos remitimos a lo anteriormente comentado para la no transmisibilidad de los gastos amortizables.

Una vez que se ha estudiado la distinción entre gastos amortizables y activos intangibles, la propia AECA (1991, pfo. 1.2.1) señala que, en la práctica, existen dificultades para distinguir un concepto del otro. Así, a modo de ejemplo, los gastos de investigación y desarrollo, AECA los considera dentro de los gastos amortizables (véase Tabla nº 5) y, sin embargo, el PGC (1990) los considera dentro del inmovilizado inmaterial.

También puede observarse como, en ocasiones, a la hora de enumerar los componentes de los activos intangibles, se mencionan, entre otros, elementos que se suelen considerar como gastos diferidos o amortizables. Así, a modo de ejemplo, la AICPA (1953, pfo. 2) al referirse a activos intangibles con existencia no limitada por leyes, concesiones, etc., menciona, entre otros: fondo de comercio, marcas, procesos secretos y *costes de organización*. Hendriksen, E.S. (1974: 510) señala que los intangibles específicos, clasificados a veces como cargos diferidos, incluyen los *costes de organización* y los *gastos de investigación y desarrollo*. Años más tarde, Hendriksen, E.S. y van Breda, M.F. (1992) establecen la clasificación recogida en la tabla nº 7, en la que los intangibles son divididos en intangibles tradicionales y gastos diferidos.

También, Belkaoui, A.R. (1994: 399) al referirse a los activos intangibles identificables, distingue, entre otros: patentes, franquicias, *costes de organización*, *gastos diferidos*, marcas, etc.

Bajo una concepción económica del concepto de activo, no vemos tan necesaria la distinción, que dentro del activo, se lleve a cabo entre inmovilizado material, inmaterial y gastos amortizables. Pensamos que esta clasificación tiene su sentido bajo una concepción jurídica del concepto de activo, pues en este caso, es primordial que el elemento suponga una garantía para los acreedores. De esta forma, si la vida de la empresa se viera amenazada y por tanto, los derechos de cobro de los acreedores, el inmovilizado material podría objeto de enajenación; elementos de inmovilizado inmaterial como patentes y marcas, también podrían ser vendidos. Sin embargo, para los gastos amortizables nunca iba a existir un mercado. En nuestra opinión, si estamos bajo una concepción económica del concepto de activo, lo fundamental es pensar en la contribución de los elementos a la obtención de beneficios económicos futuros, y en este caso, la inversión en una máquina o en una patente es tan importante como la inversión en actividades de investigación y desarrollo, tan importante como la inversión para constituir legalmente una empresa o como los gastos necesarios para el lanzamiento de los productos de la empresa. Lo primordial, por tanto, son los beneficios futuros derivados de la inversión realizada, ya se denomine ésta inmovilizado material, inmaterial o gastos amortizables.

5. TRATAMIENTO CONTABLE DEL ACTIVO INTANGIBLE.

Revisadas las características de los activos intangibles, en las normativas objeto de estudio, pasamos a exponer el tratamiento contable general aplicado a los mismos. Los aspectos que vamos a tratar son el reconocimiento y valoración inicial, así como, el tratamiento a aplicar una vez que el elemento ha sido reconocido en los estados contables como activo (amortización y pérdida excepcional de valor).

TABLA N° 7. **INTANGIBLES SEGÚN HENDRIKSEN Y VAN BREDA**

Intangibles tradicionales	Gastos diferidos
Marcas	Publicidad y promoción
Derechos de autor	Anticipos autores
Acuerdos de no competencia	Costes para el desarrollo del software
Franquicias	Costes de emisión de deudas
Intereses futuros	Costes legales
Fondo de comercio	Investigación mercados
Licencias	Costes de organización
Concesiones	Costes de primer establecimiento
Patentes	Costes de traslado y reorganización
Procesos secretos	Reparaciones
Marca registrada	Costes de investigación y desarrollo
Nombres comerciales	Costes de formación

Fuente: Hendriksen, E.S. y van Breda, M.F. (1992: 633).

5.1. Reconocimiento y valoración inicial.

Atendiendo a la forma en que los activos intangibles aparecen en la empresa, distinguimos entre:

- a) Activos intangibles adquiridos de forma individualizada o como parte de un negocio.

En este apartado mostramos el tratamiento, tanto de los activos adquiridos individualmente como de los adquiridos en una combinación de negocios, pues en ambos casos se trata de una compra de activos intangibles y no debería haber diferencias en el tratamiento a aplicar según la forma en que la adquisición se produce (FASB, 1999, pfo. 248).

La normativa española, junto al IAS 38 (pfo. 22) y al FRS 10 (pfo. 9), establece como criterio valorativo el *precio de adquisición* para los activos **adquiridos individualmente**.

Por su parte, el FASB (1999, pfo. 35) indica que la adquisición de activos intangibles, tanto de forma individual como formando parte de un negocio, se valorarán según su *valor razonable*¹¹, el cual, se define como el importe por el que un activo puede ser intercambiado entre partes informadas, en una transacción libre (FRS 7, pfo. 2; IAS 38, pfo. 7, FASB, 2001, pfo. 20).

A priori podría parecer que nos encontramos ante una diferencia entre las normativas europeas y norteamericana, sin embargo, esto no es así, dado que el precio de adquisición en la fecha de incorporación del elemento coincide con el valor razonable del mismo. De hecho,

¹¹ Este término no aparece definido en el FASB (1999).

en el APB 16 (pfo. 67¹²) se indica que el criterio general del coste histórico aplicado a la adquisición de un activo dependerá de la naturaleza de la transacción, distinguiendo entre:

- Activos adquiridos a cambio de dinero o de otros activos: Se registrarán al coste, siendo éste, el efectivo o valor razonable de los activos entregados.
- Activos adquiridos asumiendo una deuda: Se registrarán al coste, el cual consistirá en el valor actual de las cantidades a pagar.
- Activos adquiridos a cambio de una emisión de acciones: Se registrarán según el valor razonable de las acciones. Este mismo criterio aparece recogido en el IAS 38 (pfo. 26).

Con respecto a los activos **adquiridos como parte de un negocio**, al igual que el FASB (1999), tanto el IAS 38 (pfo. 27) y el FRS 10 (pfo. 10) como la normativa española¹³, indican que éstos se valorarán según *su valor razonable*. De acuerdo con el FRS 7 (pfo. 10), el IAS 38 (pfo. 28) y el FASB (2001, pfo. 21) el valor razonable de un activo intangible en una adquisición deberá basarse en el valor de mercado y, caso de no existir éste, se recurrirá a otros métodos generalmente aceptados. A modo de ejemplo, se citan las aplicaciones de múltiples sobre determinados indicadores que muestran el rendimiento del activo, así como, el descuento de flujos netos de tesorería estimados para el activo (IAS 38, pfo. 30).

b) Activos intangibles generados internamente.

El FRS 10 indica que sólo podrán ser reconocidos internamente los activos si tienen un *valor de mercado claramente asignable*, esto es, si pertenecen a un grupo homogéneo de activos que son equivalentes en todos los aspectos y si existe un mercado capaz de establecer un valor para esos activos (pfo. 2)¹⁴.

Por su parte, el IAS 38 al tratar los activos intangibles generados internamente, directamente se refiere a los gastos de investigación y desarrollo, permitiendo la activación de los gastos de desarrollo si se cumplen una serie de requisitos encaminados a mostrar la viabilidad del proyecto, su financiación y comercialización.

En la normativa española no aparece el término activos intangibles generados internamente. No obstante, si se recoge el tratamiento contable de los gastos de investigación y desarrollo, permitiéndose la activación de los mismos (tanto de los de investigación como de los de desarrollo) si se satisfacen unos determinados requisitos. Por lo demás, en el PGC (1990) se señala, de forma expresa, que tanto el fondo de comercio como los derechos de traspaso, sólo podrán figurar en el activo cuando se pongan de manifiesto en virtud de una

¹² Párrafo asumido por el FASB (1999).

¹³ Recogido en el Borrador de normas contables ICAC (1993) referente al tratamiento contable de fusión y escisión.

¹⁴ En el IAS 38 (pfo. 7) y en el FASB (1999, pfo. 34) se emplea, respectivamente, el término de *mercado activo* y *mercado observable* con este mismo significado.

transacción onerosa, negándose, por tanto, la posibilidad de activación de los activos generados internamente, a excepción de las inversiones en investigación y desarrollo.

El FASB (1999, pfo. 36¹⁵) indica que el coste de desarrollar internamente, mantener o restituir activos intangibles que no son específicamente identificables, con vidas indeterminadas o que son inherentes a la empresa en su totalidad será reconocido como gasto. Con respecto a las actividades de investigación y desarrollo, nos sorprende que el FASB (1974) no permita la capitalización de este tipo de actividades y que sin embargo, el FASB (1985a) si permita la activación de los gastos de investigación y desarrollo correspondientes a programas de ordenadores destinados a la venta si la empresa demuestra que ha alcanzado una viabilidad tecnológica¹⁶.

Por otro lado, nos llama la atención que en el FRS 10 (pfo. 2) y en el IAS 38 (pfo. 67) se indiquen ejemplos de activos que, por sus propias características, son únicos y por tanto, no tienen un valor de mercado claramente asignable, tales como, *marcas, derechos editoriales, medicinas patentadas y diseño de patentes de ingeniería*. Como puede observarse, son elementos que formarían parte del concepto de capital intelectual. Esta prohibición de capitalización de determinados activos intangibles generados internamente fue objeto de algunas críticas en el Reino Unido (FRS 10, pfo. 64), las cuales se basaban en:

1. La existencia de técnicas de valoración fiables, que pueden ser aplicadas a los elementos que acabamos de mencionar.
2. La argumentación de que este tipo de activo es fundamental para la empresa, por lo que su inclusión hará que el balance sea más relevante y comparable.

Sin embargo, el ASB no aceptó estas argumentaciones, debido a que (FRS 10, pfo. 65):

1. Estos elementos por su naturaleza, están próximos al fondo de comercio generado internamente y dado que no se admite la capitalización de éste, no parece coherente permitir la capitalización de elementos parecidos.
2. Internacionalmente, no se admite la capitalización de activos intangibles generados internamente.
3. En cualquier caso, a las empresas no se les impide que en sus informes revelen tal tipo de información, e incluso desde el ASB se les animaba a ello.

No podemos admitir las razones por las que esta norma contable decide no aceptar la capitalización de este tipo de elementos, esto es, consistencia con el tratamiento contable dado al fondo de comercio generado internamente y consistencia con la práctica internacional.

¹⁵ Este párrafo se ha tomado sin variación del APB 17 (pfo. 24).

¹⁶ La viabilidad tecnológica de un programa de ordenador se establece cuando la empresa haya completado todas las actividades de planificación, diseño, codificación y evaluación, necesarias para establecer que el producto satisface las especificaciones previstas (FASB, 1985a, pfo. 4).

Pensamos que una norma contable debe plantear unos criterios de reconocimiento, en base a los objetivos de la información contable, los cuales, a su vez tendrán en consideración las necesidades de los usuarios. Las empresas, por su parte, determinarán si un elemento satisface los criterios de reconocimiento establecidos por las normativas, en cuyo caso, procederá a incorporarlo a los estados financieros. Por ello, no podemos estar de acuerdo con el hecho de que la norma contable, a priori, establezca elementos que, en concreto, no van a satisfacer los criterios de reconocimiento. Al menos las empresas deberían tener la posibilidad de poder aplicar los métodos que estimen convenientes al objeto de establecer si un determinado elemento satisface dichos criterios.

5.2. Amortización.

En el caso de que la inversión en intangibles se haya reconocido como activo, el siguiente paso, es determinar en qué medida se produce el consumo o utilización del elemento durante un período determinado de tiempo. Nos estamos refiriendo a su amortización, la cual, lleva consigo el establecimiento de la vida útil del activo. En la tabla nº 8 hemos recogido el tratamiento adoptado en cada una de las normativas objeto de estudio, señalándose cuando así lo han hecho las mismas, los períodos de amortización establecidos tanto para el fondo de comercio como para el resto de activos intangibles. De modo general, se plantean las siguientes situaciones:

1. Existencia de una vida útil indefinida o, simplemente, permanencia ilimitada en el activo.
2. Existencia de una vida útil limitada, y en este caso:
 - se establece un límite arbitrario a la vida útil: 5, 10, 20, 40, según las distintas normativas.
 - no se establece un límite arbitrario a la misma si se cumplen una serie de condiciones, aunque nunca se considera ilimitado.

Puede observarse como en la **normativa estadounidense**, el ARB 43 (capítulo 5), admite la no amortización de elementos con vida ilimitada, posteriormente el APB 17 elimina esta posibilidad, estableciendo para todos los activos intangibles un límite superior de 40 años. En el FASB (1999) se considera la presunción de que no excederá de 20 años para el fondo de comercio. Para el resto de activos si son intercambiables, están basados en derechos legales o contractuales y los cash flows correspondientes al elemento son claramente identificables, se permite amortizar durante más de 20 años. Si además, para esos elementos existe un mercado observable se admite la no amortización de los mismos (véase Figura nº 1).

Por su parte, el FASB (2001), nuevo borrador que viene a modificar parcialmente el FASB (1999) en lo relativo al fondo de comercio, establece que *el fondo de comercio no debe ser amortizado*. En lugar de ello, debe ser revisado por pérdida excepcional de valor, con lo

cual, será dado de baja del activo con cargo a resultados sólo en los períodos en los que el valor contable del fondo de comercio exceda el valor razonable del mismo.

TABLA N° 8. AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES Y FONDO DE COMERCIO	
AICPA (1953): ARB 43, cáp. 5	- Activos intangibles con existencia limitada por ley, contratos o por su propia naturaleza, se amortizan en el período correspondiente. - Activos intangibles con existencia no limitada, se admite la <i>no amortización</i> .
AICPA (1970): APB 17	Activos intangibles y fondo de comercio se amortizan durante su vida útil, la cual no puede exceder de 40 años.
FASB (1999)	- Amortización de activos intangibles durante su vida útil. Presunción de que ésta no excede de 20 años. Si se espera que el activo genere cash flows identificables durante más de 20 años, es intercambiable o está basado en derechos legales/contractuales se puede amortizar durante más de 20 años. Se admite la no amortización si para el activo existe un <i>mercado observable</i> . - Amortización del fondo de comercio durante su vida útil. Se establece la presunción de que no excederá de 20 años.
FASB (2001)	El fondo de comercio no debe ser amortizado.
ASC (1989): SSAP 22	Amortización del fondo de comercio, cuando se reconociese como activo, durante toda su vida útil sin establecer un límite.
ASC (1990/1990a): ED 47/ ED 52	Amortización del fondo de comercio y activos intangibles durante su vida útil, la cual no debe exceder de 20 años. Si se justifica se admite un período superior, que no superará los 40 años.
ASB (1996/ 1997): FRED 12/ FRS 10	Amortización del fondo de comercio y activos intangibles durante su vida útil. Se establece una presunción de que no excede de 20 años, de forma que si se puede justificar, se admite un período superior de amortización e <i>incluso la no amortización</i> si se estima que la vida útil es indefinida.
IASC (1983): IAS 22	Amortización del fondo de comercio, cuando se reconociese como activo, durante toda su vida útil sin establecer un límite.
IASC (1993a): IAS 22 revisada	Amortización del fondo de comercio durante su vida útil, la cual no debe exceder de 5 años. No obstante, si se justifica, puede incrementarse hasta 20 años.
IASC (1995a): E50	Amortización de los activos intangibles durante su vida útil, la cual no puede exceder de 20 años.
IASC (1997/1997a): E60/E61	Amortización del fondo de comercio y activos intangibles durante su vida útil. Se establece una presunción de que no excede de 20 años. No obstante, si se puede justificar, admite un período superior de amortización.
IASC (1998/1998b): IAS 22 revisada/ IAS 38	Amortización del fondo de comercio y activos intangibles durante toda su vida útil. Existe la presunción de que ésta no será superior a 20 años, aunque, si se puede justificar, admite un período de amortización superior, pero <i>nunca indefinido</i> .
PGC/ICAC (1990/1992)	Amortización del inmovilizado inmaterial durante su vida útil, estableciéndose para los gastos de I+D y aplicaciones informáticas un máximo de 5 años, y para el fondo de comercio y derechos de traspaso un máximo de 10 años.
Ley 16/XI/1998	Amortización del fondo de comercio de forma sistemática, mientras genere ingresos, con el límite máximo de 20 años. Caso de rebasar los 5 años habrá que justificarlo en la Memoria indicando los ingresos previsibles.
AECA (1991)	Amortización del inmovilizado inmaterial durante su vida útil, estableciendo para la propiedad industrial desarrollada por la empresa, derechos de traspaso, gastos de I+D un máximo de 5 años y para el fondo de comercio un máximo de 10 años.

En la normativa correspondiente al **Reino Unido**, cabe destacar como del SSAP 22, en el que no se indica ningún límite a la vida útil del fondo de comercio, se pasa al ED 47 y ED 52, en los que se propone un límite superior de 40 años para todos los activos intangibles. Sin embargo, la oposición a estos últimos documentos fue muy fuerte, puesto que las empresas argumentaban que habían llevado a cabo un enorme esfuerzo inversor para mantener y desarrollar el valor de otras empresas adquiridas (aumentando, por tanto, el valor del fondo de

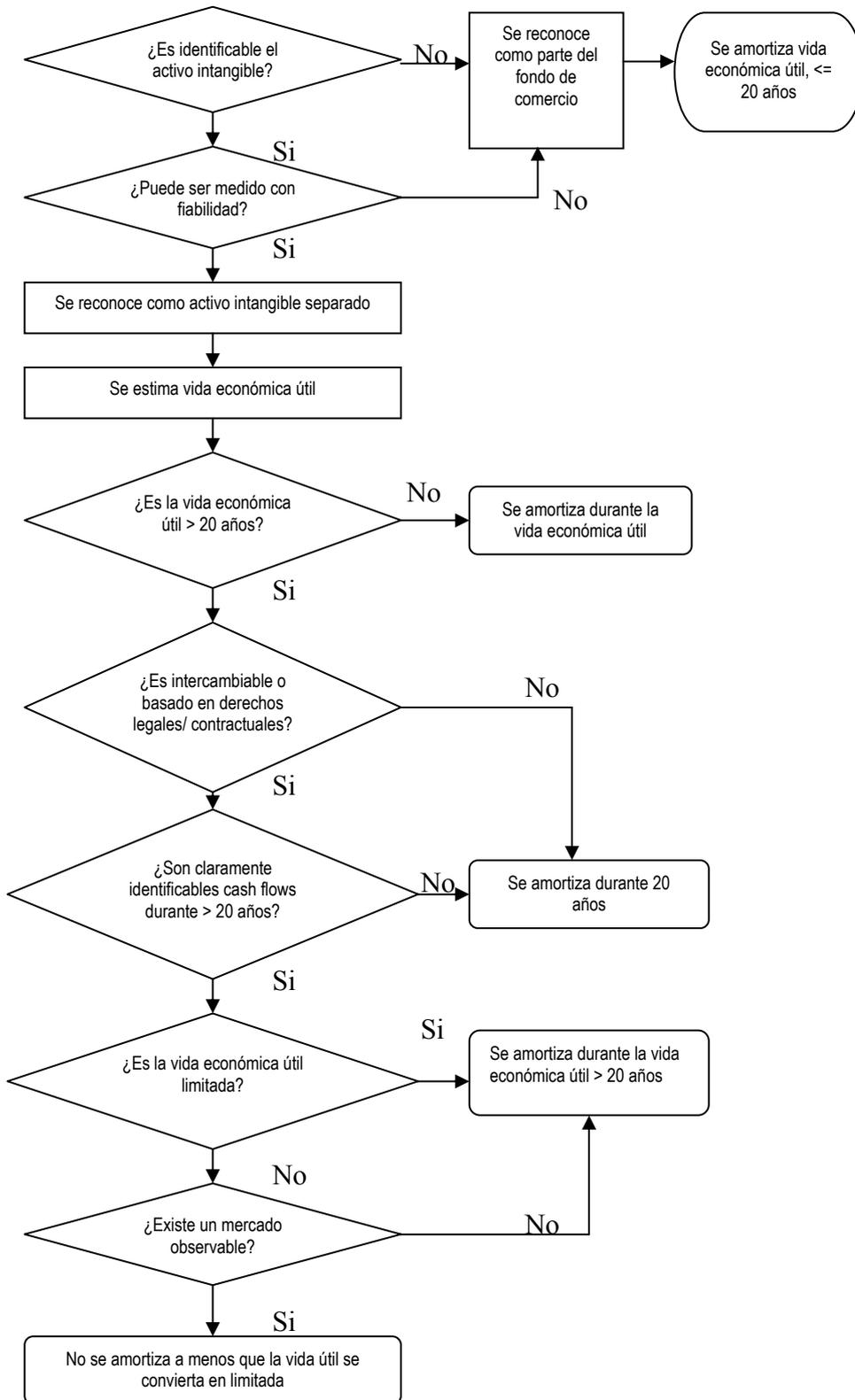
comercio y activos intangibles), como para verse obligadas a una amortización anual durante un *período arbitrario*, en aquellos casos, en los que el fondo de comercio no había perdido valor sino que incluso, había aumentado. De tal forma que, finalmente, en el FRS 10 (pfo. 19) se admite una presunción de que la vida útil no excede de 20 años, aunque, si se puede justificar, se admite una vida útil superior e incluso la *no amortización*.

Por su parte en el **IASC**, se observa como en un principio no se establece de forma expresa ningún límite (IAS 22) para, a continuación, señalar uno de 20 años (IAS 22 revisada en 1993, ED 50). Posteriormente, se establece la presunción de que la vida útil no es superior a 20 años, admitiéndose una vida superior si se puede justificar (ED 60 y ED 61) y para terminar, se añade que, aunque se justifique un período superior a 20 años, la vida útil nunca podrá ser indefinida (IAS 22 revisada en 1998, IAS 38).

En la **normativa española**, el período de amortización varía según los elementos, de tal forma que para el *fondo de comercio y derechos de traspaso* se establece una vida útil de 5 años, ampliable hasta 10 años si se justifica en la Memoria. Este límite, a su vez, ha sido ampliado para el fondo de comercio, por la Ley 16/XI/1998, hasta 20 años. Para las *inversiones en investigación y desarrollo y aplicaciones informáticas* se establece un período de amortización no superior a 5 años.

Revisando la tabla nº 8 se pone de manifiesto que, realmente, el tratamiento posterior a la incorporación de los activos intangibles ha sido un problema para los emisores de normas, puesto que en cada una de las normativas se ha tratado de responder al problema aportando distintas soluciones. Por otro lado, destacamos el hecho de que el FASB (2001) se muestre a favor de la no amortización del fondo de comercio, el cual, permanecerá en el activo hasta que haya indicios de su depreciación, en cuyo caso se disminuirá el valor por el que aparece contabilizado hasta su valor razonable. En nuestra opinión, este hecho supone un importante avance, aunque sólo sea para el fondo de comercio, pues de esta forma, no se establece desde la normativa un plazo arbitrario de amortización, que no tenga en consideración la actividad que la empresa realiza y que por tanto, no refleje la realidad económica de la misma. Entendemos que el no establecimiento de un período arbitrario de amortización sería el camino a seguir por las normativas y no sólo para el fondo de comercio. Además, por qué establecer un límite arbitrario de amortización para los activos intangibles cuando por ejemplo, no se establece ningún período de amortización para los activos tangibles. Bajo una concepción económica de activo por qué continuar con un tratamiento asimétrico para activos tangibles e intangibles.

FIGURA N° 1. **TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES EN EL FASB (1999)**



Fuente: FASB (1999, pfo. 76).

5.3. Pérdida excepcional de valor¹⁷.

Tanto en el IAS 38 como en el FRS 10 se indica que un activo será objeto de depreciación cuando el *valor recuperable* del mismo sea inferior a su valor contable. En estas mismas normas se aclara que el valor recuperable de un activo es el mayor entre:

- *valor realizable neto*, esto es, el valor de mercado en una transacción libre, deducidos costes de enajenación.
- *valor de uso*, esto es, el valor actual de los flujos de tesorería futuros, provenientes tanto de su funcionamiento como de su enajenación.

Por su parte, el SFAS 121¹⁸ plantea *dos pasos*:

1º Decidir si hay que calcular la pérdida: Para ello, si determinados eventos o cambios indican que el valor contable de un activo puede no ser recuperable, la entidad deberá estimar los futuros flujos de caja esperados del activo. Si la suma de éstos (sin descontar¹⁹, esto es, sin la aplicación de ninguna tasa de interés) es menor que el valor contable del activo, la entidad deberá reconocer una pérdida de valor, la cual, se obtendrá como se indica en el paso 2º.

2º Obtener la cuantía de la pérdida: Se determinará atendiendo a la diferencia entre el valor contable y el *valor razonable* del activo. Este último valor se establecerá atendiendo al siguiente orden:

1. Valor de mercado del activo, si éste existe.
2. Valor de mercado de activos similares.
3. Actualización de futuros flujos de tesorería.

Cabe destacar que el FASB no emplea el valor actual de los flujos de tesorería para decidir si hay que determinar la pérdida, cosa que si ocurre en el ASB e IASC. No obstante, el valor actual es utilizado en el ámbito norteamericano para determinar la cuantía de la pérdida (en ausencia de precios de mercado).

¹⁷ ASB, FASB e IASC han desarrollado este tema en las siguientes normas:

- FRS 11 (1998) *Impairment of fixed Assets and Goodwill*.
- FASB Statement 121 (1995) *Accounting for the Impairment of Long Lived Assets and for Long Lived Assets to be disposed of*.
- IAS 36 (1998) *Impairment of assets*.

¹⁸ Recogido en King, A.M. (1996), Titard, P.L. y Pariser, D.B. (1996: 56-57) y en FASB (1999, pfo. 46).

¹⁹ En opinión de Nurnberg, H. y Dittmar, N.W. (1996: 72), el SFAS 121 excluye la consideración de un tipo de interés al calcular la suma de los futuros cash flows para conseguir consistencia entre entidades con diferentes fuentes de financiación.

En la norma de valoración 2ª 5 del PGC (1990) relativa a las correcciones de valor del inmovilizado material se indica que:

“Deberán efectuarse las correcciones valorativas necesarias con el fin de atribuir a cada elemento de inmovilizado el inferior valor de mercado que le corresponda al cierre de cada ejercicio, siempre que el valor contable del inmovilizado no sea recuperable por la generación de ingresos suficientes para cubrir todos los costes y gastos”.

Estas palabras son interpretadas por el propio ICAC de la siguiente forma:

“De lo anterior se desprende que para delimitar si se debe dotar provisión de un inmovilizado se comparará el valor neto contable con su valor de mercado y si éste es menor que el valor neto contable, éste se compara a su vez con **otro valor**²⁰ que se determina a partir de los ingresos y gastos derivados del activo de acuerdo con las circunstancias concretas de la empresa” (BOICAC 39, consulta 4: 153).

Como puede observarse, este **otro valor** es lo que en las normativas del ASB e IASC se ha denominado valor recuperable y en el FASB valor razonable. Además, hemos de destacar que si bien en estas normativas se proporcionan pautas para obtener el citado valor, en el ámbito español no se había indicado nada al respecto hasta que en la respuesta a la consulta nº 4 del BOICAC 39, se señaló lo siguiente:

“(…) en todo caso, se deberá tener en cuenta el valor actual de dichos conceptos²¹, para lo que deberá utilizarse un tipo de interés aplicable a operaciones similares, obteniendo de esta forma, en su caso, el importe de la provisión a efectuar que resulta de la diferencia entre el valor neto contable del inmueble y el citado valor de recuperación (en el caso de que el valor de mercado del inmueble fuese inferior)”.

Sin embargo, esta respuesta nos parece insuficiente y carente de precisión. Por ejemplo, se habla del valor actual de gastos, ingresos, costes directos y costes indirectos. Tal como señala García-Olmedo, R. (2000: 740) el valor actual es una noción financiera relacionada con cobros y pagos, que aplicada a otros conceptos no tiene sentido económico. Además, la determinación del valor recuperable de un activo es un tema de importancia que debería ser objeto de debate y posterior desarrollo normativo, en el que se precisase cuándo proceder a la determinación del valor recuperable y cómo cuantificar el mismo. De forma que se facilitara su obtención en la práctica, lo cual, conllevará la existencia de una cierta homogeneidad en la información proporcionada por las empresas de manera que la misma pueda ser comparable.

²⁰ Negrita añadida.

²¹ Previamente ha mencionado ingresos, gastos, costes directos y costes indirectos.

5.4. El tratamiento contable del activo intangible en relación con el capital intelectual.

En la figura nº 2 mostramos un resumen del tratamiento contable aplicable al reconocimiento de los activos intangibles.

FIGURA Nº 2. **RECONOCIMIENTO DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES**

	Intangibles identificables	Intangibles no identificables (fondo de comercio)
Intangibles comprados	Clase A1 Activos reconocidos	Clase B1 Activos reconocidos
Intangibles generados internamente	Clase A2 Activos reconocidos en algunas circunstancias	Clase B2 Activos no reconocidos (Todas las inversiones relativas al mantenimiento o aumento del fondo de comercio se consideran gasto del ejercicio)

Fuente: Miller, M.C. e Islam, M.A. (1988: 93).

Puede observarse que los activos intangibles adquiridos se reconocen siempre, lo que ocurre es que si éstos no son identificables se emplea una denominación, que podríamos llamar de *cajón de sastre*, para agruparlos (fondo de comercio). Por otro lado, si los activos han sido generados internamente, en este caso sólo, se reconocerán los activos identificables bajo algunas circunstancias (si para los mismos existe un valor de mercado claramente asignable, o en el caso de las actividades de investigación y desarrollo, si se satisfacen unos determinados requisitos).

En suma, el tratamiento contable del activo intangible lleva consigo que elementos pertenecientes al capital intelectual de las empresas generados internamente, aunque sean determinantes en el valor de las mismas, no tengan prácticamente ninguna oportunidad de incorporación en los estados contables tradicionales. La normativa contable prefiere no reconocerlos por la incertidumbre que rodea su valoración. Sin embargo, hacemos nuestras las palabras de Hendriksen, E.S. (1974: 492) cuando señala que “esta actitud es inconsistente con la precisión y pulcritud que caracteriza a los contables en la valoración de los activos tangibles”. Es decir, dedican bastante esfuerzo a valorar los activos tangibles y sin embargo, no dedican el mismo a valorar otro tipo de elementos, basándose en la incertidumbre que rodea su valoración, pero es que acaso ¿no hay incertidumbre en la valoración de otros activos como los tangibles? Evidentemente si que la hay, dado que la actividad que realiza la empresa se ve afectada por la incertidumbre, y por ende, todos los componentes de la misma, tangibles e intangibles.

Además, como ya hemos puesto de manifiesto, somos totalmente partidarios de que el tratamiento contable establecido para las distintas partidas tenga en cuenta el fondo o contenido económico de la transacción, independientemente de cual sea la forma en que se

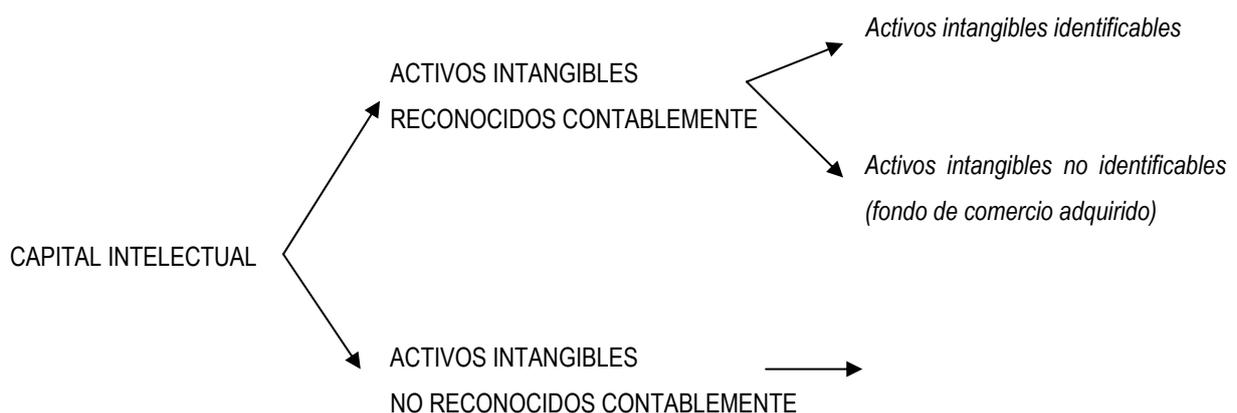
manifieste. Como hemos tenido ocasión de mostrar en el tratamiento contable de los activos intangibles, el mismo es diferente, atendiendo a si han sido adquiridos de modo individual, como parte de un negocio o han sido generados internamente.

Por otro lado, cuando el activo intangible ha sido reconocido nos parece más razonable considerar, en los casos que así lo precisen, una vida útil ilimitada para el mismo y posterior revisión por depreciación anual, que el establecimiento de un período de amortización arbitrario basado más en la prudencia que en la vida útil económica del mismo.

Una vez que han sido estudiados el concepto y componentes del capital intelectual, la naturaleza, tanto del activo en general como del activo intangible en particular y el tratamiento contable establecido para éste último en las principales normativas, estamos en disposición de plantear la relación existente entre el capital intelectual y el activo intangible en contabilidad financiera (véase Figura nº 3).

Puede observarse como el concepto de capital intelectual abarcaría, tanto a los activos intangibles que actualmente se vienen reconociendo en los estados contables, como a los que no satisfacen los criterios de reconocimiento y, por tanto, no aparecen en los balances de las empresas. El fondo de comercio generado internamente comprendería, en consecuencia, los activos intangibles no medibles con suficiente fiabilidad, tanto identificable como no identificable.

FIGURA Nº 3. **CAPITAL INTELECTUAL VS. ACTIVO INTANGIBLE EN CONTABILIDAD FINANCIERA**



Puede observarse como el capital intelectual no comprendería exclusivamente la diferencia entre valor de mercado y valor contable de una empresa, o también denominados activos ocultos, pues parte de los activos intangibles de hecho se están registrando en contabilidad. Tampoco sería un término válido para referirse exclusivamente al fondo de comercio.

6. CONCLUSIONES.

Para finalizar esta investigación, presentamos las principales conclusiones derivadas de lo discutido previamente:

1. El capital intelectual es un término que está siendo muy empleado, aunque con distintas acepciones. Así, es utilizado para referirse a activos intangibles en general, a activos intangibles ocultos, a recursos humanos, a fondo de comercio y a fondo de comercio generado internamente.
2. Tras estudiar con un mayor detenimiento trabajos que tienen por objetivo el estudio de los componentes del capital intelectual, se pone de manifiesto que este término comprende elementos intangibles con origen en la relación de la empresa con el exterior (capital relacional), con origen en el personal (capital humano) y con origen en la cultura y valores de la empresa, en su saber hacer (capital estructural). Todo ello nos lleva a delimitar el significado del término capital intelectual en nuestra investigación, el cual es empleado como sinónimo de activo intangible en general o de activo intangible en un sentido amplio, desechando los usos del mismo relativos, exclusivamente, a activos ocultos, a capital humano o a fondo de comercio.
3. Una vez revisadas las distintas acepciones del concepto de activo, tanto en la doctrina como en la normativa contable, vemos que han existido dos concepciones bajo las cuales el concepto de activo ha sido presentado: jurídica y económica.
4. Considerar el capital intelectual dentro del concepto contable de activo bajo una perspectiva jurídica resulta impensable e imposible. Hoy día, para que se pueda plantear la inclusión de elementos como el capital humano, imagen o nombre de la empresa, cultura de la organización, relación con clientes, con proveedores, con accionistas, etc., dentro de la categoría de activo, se necesita aceptar una concepción económica del mismo, tal como, se viene asumiendo por los pronunciamientos, lo cual implica, la potencialidad del elemento para generar beneficios económicos futuros y ser susceptible de control por parte de la empresa como resultado de acontecimientos pasados.
5. Estudiadas las características atribuibles a los activos intangibles en las principales normativas ponemos de manifiesto que:
 - a) la definición proporcionada por el PGC (1990) está más próxima a una concepción jurídica que económica del concepto de activo, lo que imposibilitaría el reconocimiento de los elementos que conforman el capital intelectual.
 - b) en todas las normativas se proporciona una definición tautológica, por ello, todos los documentos coinciden en proporcionar un listado de intangibles con la intención de aclarar el concepto y evitar que se confunda con otras partidas de activo. Además, la característica de inexistencia física no es precisa, pues en ella podrían tener cabida, por ejemplo, los derechos de cobro a largo plazo y las

inversiones financieras a largo plazo. Por ello, se observa que tanto el FRS 10 como el FASB (1999) añaden la característica de *no financieros* y por su parte, el IAS 38 recurre al término *no monetario*. Ni el PGC (1990) ni AECA (1991) emplean ninguno de los dos términos (financiero/monetario) para precisar más el concepto de activo intangible. Revisados el significado de ambos términos justificamos que es más apropiado el empleo del primero de ellos. Esto nos lleva a sugerir a los emisores de normas españoles que en futuras mejoras de la normativa sobre activos intangibles tuvieran en cuenta esta matización.

6. Bajo una concepción económica del concepto de activo, no vemos necesaria la distinción dentro del activo, entre inmovilizado material, inmaterial y gastos amortizables. Lo fundamental es pensar en la contribución de los elementos a la obtención de beneficios económicos futuros, y en este caso, la inversión en una máquina o en una patente es tan importante como la inversión en actividades de investigación y desarrollo, tan importante como la inversión para constituir legalmente una empresa o tan importante como los gastos necesarios para el lanzamiento de nuevos productos.
7. El tratamiento contable de los activos intangibles en la normativa actual es diferente, atendiendo a si éstos han sido adquiridos de modo individual, como parte de un negocio o han sido generados internamente. Esta distinción no es adecuada si queremos que prevalezca el fondo o contenido económico de los hechos frente a la forma en que éstos se manifiestan. De tal forma que, elementos pertenecientes al capital intelectual de las empresas generados internamente, aunque sean determinantes en el valor de las mismas, no tienen prácticamente ninguna oportunidad de incorporación en los estados contables.
8. Cuando el activo intangible ha sido reconocido nos parece más razonable considerar, en los casos que así lo precisen, que no existe vida útil para el mismo y proceder a efectuar las correcciones de valor de carácter excepcional, que el establecimiento de un período de amortización arbitrario basado más en la prudencia que en la vida útil del mismo.
9. Con respecto a la depreciación excepcional, en la normativa española no ha habido hasta la fecha un desarrollo similar al llevado a cabo por el ASB, IASC y FASB, por lo que no tenemos unas pautas que ayuden a determinar el *valor recuperable* de un activo. Prácticamente no hay una alusión a conceptos tales como, suma de futuros flujos de caja, valor actual o descontado de los mismos, por lo que es urgente que se aborde el estudio de esta problemática ya que, ello implicaría una mayor aproximación de la normativa española al concepto económico de activo.
10. Para finalizar, planteada la relación existente entre el capital intelectual y el activo intangible en contabilidad financiera, puede observarse como el capital intelectual no comprendería exclusivamente la diferencia entre valor de mercado y valor contable de una empresa, los denominados activos ocultos, pues parte de los activos intangibles de

hecho se están registrando en contabilidad. Tampoco capital intelectual sería un término válido para referirse exclusivamente a fondo de comercio. En realidad, el concepto de capital intelectual abarcaría los activos intangibles identificables y el fondo de comercio (adquirido-generado internamente).

7. BIBLIOGRAFÍA.

- ACCOUNTING STANDARDS BOARD (ASB) (1993): Discussion paper "Goodwill and intangible assets", en ASB (1996).
- (1994): FRS 6 "Acquisitions and mergers", *Accountancy*, November, pp. 123-132.
- (1994a): FRS 7 "Fair values in acquisition accounting", *Accountancy*, November, pp. 132-142.
- (1995): Working paper "Goodwill and intangible assets", en ASB (1996).
- (1996): FRED 12 "Goodwill and intangible assets", *Accountancy*, July, pp. 116-129.
- (1997): FRS 10 "Goodwill and intangible assets", *Accountancy*, February, pp. 121-134.
- (1998): FRS 11 "Impairment of fixed assets and goodwill", *Accountancy*, August, pp. 104-114.
- ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (ASC) (1989): SSAP 22 "Accounting for goodwill".
- (1990): ED 47 "Accounting for goodwill", *Accountancy*, March, pp. 161-171.
- (1990a): ED 52 "Accounting for intangible fixed assets", *Accountancy*, August, pp. 146-149.
- ÁLVAREZ LÓPEZ, J. (2000): "Medición y valoración del capital intelectual", *Técnica Contable*, nº 618, Junio, pp. 433-443.
- AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION (1941): "Accounting principles underlying corporate financial statements", *The Accounting Review*, June, pp. 133-139.
- (1948): "Accounting concepts and standards underlying corporate financial statements", *The Accounting Review*, Vol. XXIII, nº 4, October, pp. 339-344.
- (1957): "Accounting and reporting standards for corporate financial statements", *The Accounting Review*, Vol. XXXII, October, pp. 536-546.
- AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA) (1953): Accounting Research Bulletins nº 43, chapter 5, "Intangible assets". Original Pronouncements Accounting Standards, as of June, 1, 1992, Volume II, 1992/1993 Edition. FASB, Norwalk, Connecticut.
- (1970a): Accounting Principles Board Opinion nº 16, "Business combination". Original Pronouncements Accounting Standards, as of June, 1, 1992, Volume II, 1992/1993 Edition. FASB Norwalk, Connecticut.
- (1970b): Accounting Principles Board Opinion nº 17, "Intangible assets". Original Pronouncements Accounting Standards, as of June, 1, 1992, Volume II, 1992/1993 Edition. FASB, Norwalk, Connecticut.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1991): *Inmovilizado inmaterial y gastos amortizables*, Principios Contables, Documento nº 3, Madrid.
- (1999): *Marco conceptual de la información financiera*, Principios Contables, AECA, Madrid.
- BANCO POPULAR (2000): Informe anual correspondiente al ejercicio 1999.

- BAREA, J. (2000): "Sector público y valoración de intangibles", IX Encuentro AECA *Nuevas Tendencias en Contabilidad y Administración de Empresas*, Ibiza, pp. 48-50.
- BELKAOUI, A.R. (1994): *Accounting theory*, Harcourt & Company, Limited, Cambridge.
- BELLOSTAS PÉREZ-GRUESO, A. (1997): *La herramienta de normalización contable del siglo XXI: El marco conceptual en España*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- BONTIS, N., DRAGONETTI, N.C., JACOBSEN, K. y ROOS, G. (1999): "The knowledge toolbox: A review of the tools available to measure and manage intangible resources", *European Management Journal*, vol. 17, nº 4, August, pp. 391-402.
- BROCKINGTON, R. (1996): *Accounting for intangible assets: a new perspective on the true and fair view*, The Economist Intelligence Unit.
- BROOKING, A. (1997): *El capital intelectual. El principal activo de las empresas del tercer milenio*, Ediciones Paidós Ibérica, S.A., Barcelona.
- BUKH, P., LARSEN, H.T. Y MOURITSEN, J.(1999): "The development of intellectual capital statements by Danish firms", Paper presented at the EIASM Workshop on accounting for intangibles and the virtual organization, Brussels, February 12-13.
- CANNING, J.B. (1929): *The Economics of accountancy*, The Ronald Press Company, New York.
- CAÑIBANO, L., GARCÍA-AYUSO, M. y SÁNCHEZ, M.P. (1999): "La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de empresas: Revisión de la literatura", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 100, pp. 17-88.
- CATLETT, G.R. y OLSON, N. (1968): *Accounting for goodwill*, Accounting Research Study nº 10, American Institute of Certified Public Accountants, AICPA, New York.
- DECRETO 530 de 22-2-73 por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.
- EDVINSSON, L. y MALONE, M.S. (1999): *El capital intelectual: Cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa*, Ediciones Gestión 2000, S.A., Barcelona.
- EUROFORUM (1998): *Medición del capital intelectual: Modelo Intellect*, Euroforum Escorial, Madrid.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARDS (FASB)(1974): Statement of Financial Accounting Standards nº 2 "Accounting for research and development costs". Original Pronouncements Accounting Standards as of June 1, 1992 (Volume 1), 1992/1993 Edition, Norwalk (Connecticut).
- (FASB) (1984): Statement of financial accounting concepts nº 5, "Recognition and measurement in financial statements of business enterprises", Original Pronouncements Accounting Standards, as of June, 1, 1992, Volume II, 1992/1993 Edition. FASB, Norwalk, Connecticut.
- (1985): Statement of financial accounting concepts nº 6 "Elements of financial statements", Original Pronouncements Accounting Standards, as of June, 1, 1992, Volume II, 1992/1993 Edition. FASB, Norwalk, Connecticut.
- (FASB)(1985b): Statement of Financial Accounting Standards nº 86 "Accounting for the costs of computer software to be sold, leased, or otherwise marketed", Original Pronouncements Accounting Standards as of June 1, 1992 (Volume 1), 1992/1993 Edition, Norwalk (Connecticut).
- (1995): Statement of Financial Accounting Standards nº 121 "Accounting for the impairment of long lived assets and for long lived assets to be disposed of", en Titard y Pariser (1996, págs. 56-57).
- (1999): Proposed statement of financial accounting standards "Business combinations and intangible assets".

- (2001): Proposed Statement of Financial Accounting Standards "Business combinations and intangible assets-accounting for goodwill".
- GARCÍA-OLMEDO DOMÍNGUEZ, R. (2000): "Tratamiento contable comparado de las pérdidas por minusvalía de activos: El importe recuperable y la necesidad de su definición en la normativa española", IX Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad, Las Palmas de Gran Canaria, Mayo, Tomo I, pp. 727-744.
- HENDRIKSEN, E.S. (1974): *Teoría de la contabilidad*, UTHEA, México.
- HENDRIKSEN, E.S. y VAN BREDA, M.F. (1992): *Accounting theory*, Irwin, Boston.
- HOOGENDOORN, M. (2000): "A financial statement model based on shareholder value- a theoretical approach and the views of the IASC", Paper presented at the 23rd annual Congress of EAA, Munich.
- HUGHES, H.P. (1982): *Goodwill in accounting: a history of the issues and problems*, Research Monograph Series No. 80, Business Publishing Division, College of Business Administration, Georgia State University.
- INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF SCOTLAND (ICAS) (1988): Making corporate reports valuable, ICAS, Gran Bretaña.
- INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (1992): "Normas de valoración del inmovilizado inmaterial", *BOICAC*, nº 8.
- (1993): "Borrador de normas contables sobre fusión y escisión", *BOICAC* nº 14.
- (1999): "Consulta 4", *BOICAC*, nº 39.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (1983): "Combinaciones de empresas", Instituto de Censores Jurados de Cuentas.
- (1989): "Marco conceptual para la preparación y presentación de estados financieros", Instituto de Censores Jurados de Cuentas.
- (1993): IAS 9 "Costes de investigación y desarrollo", Instituto de Censores Jurados de Cuentas.
- (1993a): IAS 22 "Combinaciones de empresas", Instituto de Censores Jurados de Cuentas.
- (1994): Draft statement of principles issued for comment by the intangible assets steering committee, IASC.
- (1995): IAS 32 "Instrumentos financieros: contabilización e información complementaria", Instituto de Censores Jurados de Cuentas.
- (1995a): ED 50 "Intangible assets", IASC.
- (1997): ED 60 "Intangible assets", IASC.
- (1997a): ED E61 "Business combinations", IASC.
- (1997b): IAS 1 "Presentación de estados financieros", Instituto de Censores Jurados de Cuentas.
- (1998): IAS 22 (revisada) "Combinaciones de empresas", Instituto de Censores Jurados de Cuentas.
- (1998a): IAS 36 "Pérdidas inesperadas en el valor de los activos", Instituto de Censores Jurados de Cuentas.
- (1998b): IAS 38 "Activos intangibles", Instituto de Censores Jurados de Cuentas.
- KING, A.M. (1996): "Asset impairment- FASB gets it right", *Management Accounting*, January, pp. 26-30.
- LEY 16 de Noviembre de 1998. Reforma de la Ley 24/1988 del Mercado de valores.
- LÓPEZ CRUCES, F. (1989): "Algunas reflexiones en torno al concepto de gastos amortizables", *Técnica Contable*, nº 485, Mayo, pp. 237-248 y nº 486, Junio, pp. 305-312.
- MACVE, R. (1989): "Solomons' guidelines: Where do they lead?", *Accountancy*, March, pp. 20-21.

- MARCINKOWSKA, M. (2000): "Internally generated goodwill: what can we do about it? What will we do about it?", Paper presented at the 23rd EAA Congress, Munich.
- MARTÍNEZ TEJERINA, J.C. (1998): "El futuro de la gestión, la gestión del futuro", *Dirección y Progreso*, nº 160, Julio-Agosto, pp. 82-86.
- MILLER, M.C. e ISLAM, M. A. (1988): *The definition and recognition of assets*, Accounting theory monograph nº 7, Australia Accounting Research Foundation, Australia.
- NDAHIRO, J., SCHNEIDER, W.M.B. y RODI, J. (2000): "Accounting for "investments" in knowledge capacity and intellectual capital: a proposal", Paper presented at the 23rd EAA Congress, Munich.
- NURNBERG, H. y DITTMAR, N.W. (1996): "Auditing considerations of FASB 121", *Journal of Accountancy*, July, pp. 71-78.
- REAL DECRETO 1643/1990, de 20 de Diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.
- RIVERO ROMERO, J. (1995): *Contabilidad financiera*, Editorial Trivium, S.A., Madrid.
- ROOS, G. y ROOS, J. (1997): "Measuring your company's intellectual performance", *Long Range Planning*, Vol. 30, nº 3, pp. 413-426.
- SAMUELSON, R.A. (1996): "The concept of assets in accounting theory", *Accounting Horizons*, Vol. 10, nº 3, September, pp. 147-157.
- SÁNCHEZ-ALARCOS, J. (1999): "Capital intelectual, ¿una nueva moda?", *Capital Humano*, nº 118, pp. 70-71.
- SCHUETZE, W.P.(1993): "What is an asset?", *Accounting Horizons*, Vol.7, nº 3, September, pp. 66-70.
- SKANDIA (1995): "Visualizing intellectual capital in Skandia", Supplement to 1994 annual report.
- SKANDIA (1998): "Human capital in transformation", Intellectual capital prototype report.
- SOLOMONS, D. (1989): *Guidelines for financial reporting standards*, Institute of Chartered Accountants in England and Wales, London.
- SOLOMONS, D. (1989a): "The solomons guidelines: a reply to the critics", *Accountancy*, August, pp. 21-23.
- SVEIBY, K.E.(1997): *The new organizational wealth*, Berrett-koebler publishers, Inc, San Francisco.
- THE DANISH TRADE AND INDUSTRY DEVELOPMENT COUNCIL (1997): Intellectual capital accounts. Reporting and managing intellectual capital.
- TITARD, P.L. y PARISER, D.B. (1996): "Impaired assets: Meeting users' information needs", *Journal of Accountancy*, December, pp. 55-61.
- TOLLINGTON, T. (1997): "When is an asset not an asset? " *Management Accounting-London (MAC)*, vol. 75, nº 1, January, pp. 43.
- UNIÓN FENOSA (2000): Informe anual correspondiente al ejercicio 1999.
- VILÁ, J.M. (1998): "La gestión del capital intelectual", *Dirección y Progreso*, nº 160, Julio-Agosto, pp. 42-44.
- WALLMAN, S.M.H.(1995): "The future of accounting and disclosure in an evolving world: The need for dramatic change", *Accounting Horizons*, Vol. 9, nº 3, September, pp. 81-91.

ANEXO. ALCANCE DE LA NORMATIVA EMPLEADA

Dado que en el Reino Unido, en el IASC y en los Estados Unidos de Norteamérica, el tratamiento contable de los activos intangibles ha sido objeto de gran debate, lo cual, se ha traducido en la emisión de numerosos borradores, presentamos en este anexo la evolución de los documentos contables en cada uno de los ámbitos anteriormente señalados.

1. Normativa del Reino Unido.

El ASB emitió en 1997 la norma FRS 10 *Fondo de comercio y activos intangibles*. Antecedentes de esta norma fueron el ED 47 (1990) *Contabilidad del fondo de comercio*; ED 52 (1990) *Contabilidad de activos fijos intangibles*; Discussion Paper (1993), Working Paper (1995) y el FRED 12 (1996) dirigidos, también, al estudio del *fondo de comercio y activos intangibles*.

El FRS 10 reemplaza el SSAP 22 (1984; revisado en 1989) *Contabilidad para el fondo de comercio*, el cual, a su vez, fue modificado parcialmente por el FRS 6 (1994) *Fusiones y adquisiciones* y el FRS 7 (1994) *Valor razonable en adquisiciones contables*.

El FRS 10 se aplica a todos los activos intangibles con la excepción de (pfo. 6):

- gastos de desarrollo en las explotaciones de gas y petróleo.
- gastos de investigación y desarrollo.
- cualquier otro activo intangible que específicamente sea tratado en otra norma.

2. Normativa del IASC.

El IASC no había elaborado una normativa que tratase a los activos intangibles de modo específico hasta que en 1998 emitió el IAS 38. Sí tenía normas relativas a algunos intangibles, como por ejemplo, el IAS 9 (1978 y revisada en 1993) *Costes de investigación y desarrollo* y el IAS 22 (1983 y revisada en 1993 y 1998) *Combinaciones de empresas* en la que se recogía el tratamiento del fondo de comercio. Antecedentes del IAS 38, fueron el borrador sobre activos intangibles publicado en 1994, el ED 50 (1995) y el ED 60 (1997).

Además, el IAS 38 viene a suprimir el IAS 9, al considerar que ésta última se contempla dentro de la nueva norma como activos generados internamente.

3. Normativa de los Estados Unidos de Norteamérica.

El FASB emitió en 1999 el borrador *Combinaciones de empresas y activos intangibles*. Este documento consta de dos partes, la primera de ellas dirigida a recoger los métodos de contabilización en las combinaciones de empresas, planteando una serie de enmiendas en el APB Opinion No 16 (1970) *Combinaciones de empresas*. La segunda parte comprende el tratamiento de los activos intangibles, incluido el fondo de comercio y reemplaza el APB Opinion No 17 (1970) *Activos intangibles*. Sin embargo, hay que señalar que el APB 17 está referido tanto a los activos intangibles desarrollados internamente como a los adquiridos en combinaciones de negocios y que el reemplazo planteado por el borrador no ha sido total, esto es, se modifica lo relativo a las adquisiciones de activos intangibles en

combinaciones de negocio. Con respecto al tratamiento de los activos intangibles generados internamente se ha asumido el recogido en el APB 17.

El APB 17 afecta a los activos intangibles adquiridos a partir del 1 de noviembre de 1970. Los adquiridos antes de esa fecha se pueden seguir contabilizando según el ARB No 43, capítulo 5 (1953) *Activos intangibles*. Antecedente de esta última norma fue el ARB No 24 (1944) *Contabilidad para activos intangibles*²².

Cabe destacar que el FASB (1999, pfo. 32) no se aplica, entre otros, a los activos intangibles cuyo tratamiento contable es indicado por las siguientes normas:

- FASB Statement No 2, *Contabilidad para gastos de I+D*.
- FASB Statement No 86, *Contabilidad de gastos de programas informáticos para ser vendidos, alquilados o comercializados de cualquier otra manera*.
- FASB Interpretation No 4, *Aplicabilidad del FASB Statement No 2 Combinaciones de empresas contabilizadas por el método de adquisición*.

Añadir, además, que el FASB emitió recientemente (14 de Febrero de 2001) un nuevo borrador, que viene a modificar parcialmente el FASB (1999) en lo relativo al tratamiento contable del fondo de comercio.

²² Emitido por el American Institute of Accounting Committee Procedure [Recogido en Hughes, H. (1982)].



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD