



ACCOUNTING FOR GOODWILL AND OTHER INTANGIBLE ASSETS

Ervin L. Black and Mark L. Zyla

John Wiley & Sons (2018)

Resulta indiscutible la progresiva evolución que, a lo largo de las últimas décadas, ha ido experimentando la economía de nuestro entorno. La importancia del conocimiento, ciclos de vida de los productos cada vez más cortos y un intensivo uso de la tecnología condicionan las decisiones de los diversos agentes económicos. En este contexto, las inversiones en innovación, recursos humanos y tecnologías de la información se erigen esenciales para mantener la posición competitiva de la empresa y asegurar su viabilidad futura. La información contable y financiera no es ajena a toda esta evolución, pese a que no son pocos los debates que aún siguen abiertos.

Un reputado experto en activos intangibles, como es el profesor Lev, persiste (en un artículo recientemente publicado en *European Accounting Review*) en su percepción de que es difícil encontrar reglas contables más obsoletas y dañinas que aquellas relacionadas con las inversiones en intangibles. Obviamente, no le faltan oponentes a sus tesis (entre otros, el profesor Skinner). Aunque seguramente lo más controvertido de los argumentos del profesor Lev es que no estarían del todo soportados por la evidencia empírica, por lo que culpar a la regulación contable de los problemas inherentes a la valoración de los intangibles tal vez sea excesivo. Hay que admitir que la tensión es particularmente evidente en aquellos sectores altamente intensivos en tecnología y que hay cuestiones aún no resueltas como la que atañe a si los gastos en Investigación y Desarrollo (I+D) deben considerarse un activo o directamente un gasto. Sin embargo, pese a las limitaciones que afronta la información financiera, en especial la lucha de la dicotomía relevancia *versus* objetividad, su aportación es indispensable para una adecuada toma de decisiones.

El desafío es formidable y a ello se enfrentan Black y Zyla en su libro *Accounting for Goodwill and Other Intangible Assets*. Tomando como punto de referencia las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF o IFRS en sus siglas en inglés), el libro supone una excelente guía para uno de los retos más complejos de la valoración empresarial. Entender todo el conjunto de reglas y prácticas pertenecientes al ámbito de los intangibles es fundamental, así como la identificación del momento oportuno para aplicarlas. En este libro, el lector va a encontrar una clarificación a toda esta maraña de complejidades a través de:

- Una revisión de las reglas para identificar y reconocer activos intangibles en adquisiciones de activos y combinación de negocios.
- Una orientación sobre la valoración precisa y cálculo del valor contable de los intangibles adquiridos y de aquellos desarrollados internamente.
- Consejos para superar los desafíos específicos de los activos intangibles, incluyendo las pruebas de deterioro.
- Instrucciones claras para revelar los activos intangibles, el fondo de comercio, así como los gastos de amortización vinculados a todos ellos.

Con esta propuesta, el libro se estructura alrededor de seis capítulos. Los dos primeros se orientan a la identificación y valoración de los activos intangibles. El tercer y cuarto capítulo abordan la cuestión de la amortización y el test de deterioro de los intangibles. El quinto capítulo está destinado a la revelación de información y presentación de los activos intangibles dentro de los estados financieros. Por último, el sexto capítulo trata las consecuencias en términos de impuestos diferidos que se derivan del fondo de comercio y otros activos intangibles.

Una vez introducido el libro, la primera cuestión obligada sería: ¿Qué entendemos por activos intangibles? Desde una óptica contable, un «activo intangible» es aquél (excluyendo los activos financieros) que carece de sustancia física y que tiene un valor económico para la empresa. Tal como se detalla en el primer capítulo del libro, la relevancia de los activos intangibles es incuestionable tal como queda bien documentado en la amplia investigación académica de los últimos 20 años. Las empresas pueden generar ventajas competitivas y resultados superiores a partir de la adquisición y/o desarrollo, mantenimiento y uso efectivo de los activos intangibles. El valor del I+D, la publicidad, la formación, las adquisiciones de software o el control de la calidad estriba en que son insustituibles, raros y, por tanto, difíciles de imitar. Los activos tangibles que en el pasado han contribuido a que las empresas obtuvieran ventajas productivas sobre los competidores ya han perdido esa relevancia, pasando a ser los activos intangibles una piedra angular para tal propósito. El capítulo ofrece diversos ejemplos de empresas (Dell, Wal-Mart, Benetton o Citibank) en las que los activos intangibles son esenciales para alcanzar ventajas competitivas.

Identificado el activo intangible, el siguiente paso es la valoración. Este es el objetivo que se afronta en el segundo capítulo del libro. Es importante tener en cuenta que este capítulo se refiere a la valoración de los activos intangibles adquiridos, no aquellos que son desarrollados internamente. Los costes de desarrollar activos intangibles, incluyendo el fondo de comercio, generalmente se reconocen como un gasto cuando se incurre en ellos, y por lo tanto estos activos intangibles (generados internamente) no se reflejan en los estados financieros de la empresa. Los principios

utilizados para determinar el valor razonable de los activos intangibles se encuentran en la ASC (*Accounting Standards Codification*) 820 y en la NIIF (Norma Internacional de Información Financiera) 13, que son sustancialmente idénticas. El capítulo analiza de manera pormenorizada los tres enfoques de valoración ampliamente utilizados (bajo los cuales hay varias técnicas de valoración) como son el del coste, el de mercado, y el de los ingresos. Cualquiera de los mencionados enfoques requiere de datos (inputs), tales como el precio de cotización de las acciones en la bolsa o el flujo de caja estimado del activo en cuestión. Usando el caso ilustrativo de una empresa farmacéutica, los autores aplican estos enfoques y técnicas para valorar conceptos tales como las relaciones con clientes, la marca, una tecnología, licencias del gobierno, un software o el fondo de comercio.

Cuando un activo intangible tiene una vida finita, debe estimarse su vida útil y amortizar el valor contable utilizando el método de amortización más adecuado. Este es el leitmotiv del tercer capítulo del libro, para el que Black y Zyla se esmeran en ofrecer hasta el más mínimo detalle para no dejar resquicio ni pregunta sin responder. En este sentido, con ejemplos concretos y gran rigor normativo, nos permiten entender los diversos factores que son críticos a la hora de determinar la vida útil estimada de un activo intangible. A su vez, nos detallan cómo el método de amortización debe relacionarse con el patrón real de la disminución en el valor del activo intangible en función de su vida útil. Si, en cambio, no fuera posible establecer de manera fiable tal patrón, entonces el activo se amortizaría siguiendo un criterio lineal (i.e. dividir el valor amortizable por los años de vida útil).

Una advertencia razonable para alguien no muy familiarizado con la información financiera es que el valor de un activo no está grabado a fuego. Diversas contingencias negativas, como una crisis financiera, catástrofe natural o fluctuaciones del mercado, pueden ocasionar deterioros imprevistos de su valor. Esta es la razón de ser del test de deterioro (*impairment test* en la terminología inglesa), que es de obligada realización y con el cual se trata de conocer el valor real de los activos. El cuarto capítulo del libro aborda con el más absoluto detalle esta compleja cuestión. Los autores utilizan el ejemplo de dos de las grandes consultoras y auditoras (dentro de las *Big Four*) como son PricewaterhouseCoopers (PwC) y Ernst & Young (EY) para ir ilustrando diversos ejemplos de test de deterioro, comparando el enfoque/planteamiento seguido por una y otra compañía. De manera sistemática, Black y Zyla van desglosando los pasos a seguir con este tipo de test: cuándo realizarlo, si agrupar o individualizar los intangibles sujetos a *impairment*, valoraciones cualitativas hasta rematar con el test cuantitativo de deterioro.

Llegados a este punto, una vez identificados los intangibles, establecida su valoración junto con las oportunas correcciones (a través de la amortización y/o deterioros), queda por determinar cómo deben

aparecer estos activos en los estados financieros. Este es el objetivo que cubre el quinto capítulo del libro que, además, aborda los requerimientos de revelación de información con respecto a los intangibles. Usando un ejemplo de empresa ficticia a título ilustrativo, se van especificando los requisitos de presentación para el fondo de comercio y otros activos intangibles, tanto aquellos con vida finita como aquellos con vida indefinida. Así, se muestran casos en los que se permite que cada clase de intangible se contabilice por separado en los estados financieros, junto con otros casos en los que resulta adecuado agregar y presentar todos los activos intangibles en un solo ítem.

Aunque este libro pone el foco principalmente en los requisitos contables para identificar y valorar adecuadamente el fondo de comercio y otros activos intangibles, no rehúye las consecuencias fiscales que conllevan este tipo de activos. Esto es lo Black y Zyla abordan en el sexto y último capítulo. En primer lugar, se analizan las consecuencias en términos de impuestos diferidos que se derivan por el hecho de registrar ciertos intangibles en los estados financieros. Estos impuestos diferidos surgen por las diferencias existentes entre el tratamiento contable del activo en cuestión y el tratamiento fiscal del mismo. En segundo lugar, este capítulo cubre el tratamiento del fondo de comercio y otros activos intangibles en las declaraciones del impuesto sobre beneficios. Una

vez más, los autores nos ilustran con ejemplos numéricos que ayudan a entender (mediante minuciosos cálculos) los diversos casos relacionados con las consecuencias fiscales derivadas del tratamiento contable de los intangibles.

Puestos a pedir, y aquí coincido plenamente con el profesor Lev, faltaría un capítulo que abordara los retos pendientes de la información contable y financiera con respecto a los intangibles. En particular, queda mucho camino por recorrer con respecto a la valoración de los activos intangibles desarrollados internamente. La lucha de titanes entre los profesores Lev y Skinner, escenificada en un excelente número especial sobre intangibles de la revista *Accounting and Business Review*, no es más que el reflejo de las enormes dificultades en alcanzar un consenso sobre cómo valorar y registrar adecuadamente los activos intangibles. Por todo lo expuesto, el trabajo realizado por Black y Zyla resulta esencial al proporcionar instrucciones detalladas para comprender, contabilizar e informar sobre esta clase de activos. De ahí que *Accounting for Goodwill and Other Intangible Assets* sea una referencia indispensable para la valoración tanto para estudiantes, investigadores y profesionales.

■ Luis Santamaría Sánchez