U

na entidad no puede reconocer en sus estados financieros ciertos intangibles. Pero, si los enajena a otra, determinará su precio y lo incorporará en sus estados financieros.

¿Qué sucede si una entidad que tiene pérdidas, resuelve fusionarse con otra, en forma tal que pueda valorar sus intangibles y transferirlos por un valor?

Para nosotros la situación es muy cuestionable porque los recursos existían con anterioridad y porque cabe la posibilidad de que la fusión busque valerse de las formas para dar una imagen diferente de los mismos recursos.

La cuestión se basa en la posibilidad de estimar el valor de un activo de forma fiable. Ciertamente, al negociarlo, se le asigna un precio. Sin embargo, en algunos casos no hay realmente una operación entre partes distintas, porque los socios de las compañías participantes son los mismos.

En la década de los años 80 del siglo pasado se habló mucho de la importancia del conocimiento, generador de nueva riqueza. Algunas cosas pueden patentarse, protegerse como modelos de utilidad o diseños industriales. Aunque es fácil reconocer su potencialidad de producción de recursos económicos, no es tan fácil establecer por cuánto tiempo y en qué cantidad lo harán.

Una empresa puede adquirir un intangible sobre la base de un flujo de recursos estimado. Posteriormente lo usa. Viene entonces el debate sobre si su valor debe o no ser amortizado. En nuestro país nos hemos desplazado entre la imposibilidad, la amortización en un tiempo corto, por ejemplo 3 o 5 años, o en un lapso largo, tal vez 10 años. A través del efecto sobre la utilidad, las empresas recuperan los recursos erogados en la adquisición y reducen las bases gravables. Esto último no es del agrado de las autoridades tributarias.

Especialmente problemáticos son el *goodwill* y el *know-how*. Estos intangibles son el resultado de la actividad empresarial, a través de la cual se adquiere una fama y se aprende a hacer las cosas. Es evidente que hay empresas que venden porque su solo nombre es asociado a bienes o servicios de alta calidad. Pero ¿Qué parte de los ingresos ordinarios es resultado de tales intangibles?

La consideración de los resultados parece ser una buena estrategia para solucionar la situación. Se estima un porcentaje que corresponda a la media del mercado y los excesos se imputan a los activos intangibles.

Los competidores también desarrollarán un buen nombre y procedimientos empresariales eficientes. Cuando esto suceda ya no habrá ventaja en el mercado. El público no estará dispuesto a pagar más por un producto que tiene sucedáneos. La estimación de valor de los intangibles será muy complicada.

A veces se producen errores de fabricación o deficiencias en los servicios, que destruyen los intangibles. Se pierde la fama. Lo que se construyó en años se pierde en unos días.

*Hernando Bermúdez Gómez*