



**TESIS DOCTORAL**

**El Fondo de Comercio y la Información  
Financiera**

***Javier Calvo González-Vallinas***

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales

Departamento de Economía de la Empresa y Contabilidad  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
**UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA**

Madrid 2011





Departamento de Economía de la Empresa y Contabilidad  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

## **El Fondo de Comercio y la Información Financiera**

**AUTOR:** **Javier Calvo González-Vallinas**  
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas  
Universidad Complutense de Madrid

**DIRECCIÓN:** **Doctor Enrique Corona Romero**  
Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad  
**Doctora Virginia Bejarano Vázquez**  
Profesora Colaboradora de Contabilidad

Departamento de Economía de la Empresa y Contabilidad  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad Nacional de Educación a Distancia

**Madrid 2011**





*A mi mujer Cristina y a mi niña Natalia, por el tiempo que las he robado, por su paciencia infinita y su apoyo incondicional. A mi gran amigo y maestro Enrique Corona, porque sin su impulso juvenil jamás habría terminado este trabajo. Y, por supuesto, a mis padres.*



*“Cualquier persona a la que se persuade una tarde (o incluso en diez programas de una hora) no está realmente convencida. Puede ser arrastrada por cualquiera que, a continuación, defienda puntos de vista opuestos. La única persona que puede persuadirle realmente a usted es usted mismo. Debe dar la vuelta a los temas despacio en su cabeza, considerar los múltiples argumentos, dejarlos madurar y, al cabo de largo tiempo, convertir sus preferencias en convicciones”*

Milton Friedman  
Rose D. Friedman

Ely (Vermont), 28 de septiembre de 1979



# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I.-LOS ACTIVOS INTANGIBLES Y LA INFORMACIÓN FINANCIERA. ....</b>	<b>9</b>
1. Breve análisis de la historia y evolución de la Teoría de la Contabilidad....	13
2. Objetivos y características de la Información Financiera .....	17
3. Controversia sobre el reflejo de los activos intangibles .....	24
3.1. Relevancia de los activos intangibles en la actualidad .....	25
3.2. ¿Refleja la Información Financiera los activos intangibles de las empresas?.....	36
4. Los activos intangibles en las Normas Internacionales de Información Financiera .....	45
4.1. Definición de Activo Intangible.....	50
4.1.1. Definición de Activo en el Marco Conceptual del IASB .....	53
4.1.1.1. Beneficios económicos futuros. ....	55
4.1.1.2. Control de los beneficios económicos .....	57
4.1.1.3. Resultado de sucesos pasados.....	60
4.1.2. Criterio de identificabilidad. ....	61
4.1.3. Carácter no monetario .....	67
4.1.4. Sin apariencia física .....	68
4.2. Reconocimiento y valoración inicial.....	69
4.2.1. Activos intangibles adquiridos en una transacción independiente .	75
4.2.2. Activos intangibles obtenidos mediante una subvención gubernamental .....	78
4.2.3. Activos intangibles adquiridos mediante una permuta de activos ..	80
4.2.4. Activos intangibles generados internamente.....	81
4.2.5. Activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios...	90
4.3. Valoración posterior.....	98
4.3.1. Modelo del coste.....	98
4.3.2. Modelo de revalorización .....	99

4.4. Vida útil.....	101
---------------------	-----

## **CAPÍTULO II.- APROXIMACIÓN CONCEPTUAL AL FONDO DE COMERCIO..... 107**

1. Definición de fondo de comercio.....	110
2. Componentes del fondo de comercio .....	120
3. ¿Es el fondo de comercio un activo? .....	131
3.1. El fondo de comercio y la definición de activo .....	133
3.2. Tratamientos alternativos del fondo de comercio .....	151
4. El fondo de comercio generado internamente .....	154
5. Valoración posterior del fondo de comercio .....	156
5.1. Amortización vs. análisis por deterioro del fondo de comercio.....	164
5.2. Análisis por deterioro del valor del fondo de comercio diseñado por los reguladores en materia de información financiera .....	174
5.2.1. El análisis por deterioro del fondo de comercio según el FASB... ..	174
5.2.2. El análisis por deterioro del fondo de comercio según el IASB....	179
5.2.3. Venta total o parcial de una unidad de información o de una unidad generadora de efectivo.....	189

## **CAPÍTULO III.- RECONOCIMIENTO Y VALORACIÓN INICIAL DEL FONDO DE COMERCIO: LAS COMBINACIONES DE NEGOCIOS ..... 193**

1. Fundamentos de las combinaciones de negocios .....	202
1.1. Evolución histórica.....	202
1.2. Razones de las fusiones y adquisiciones .....	205
2. Tratamiento contable de las combinaciones de negocios.....	213
3. Definición de combinación de negocios.....	217
3.1. Adquisición del control de los negocios combinados.....	226
3.1.1. Derechos de voto indirectos.....	229
3.1.2. Derechos de voto potenciales .....	231
3.2. El concepto de negocio .....	234
4. Valoración de los socios externos.....	239

5. Reflejo contable de las combinaciones de negocios.....	245
6. El método de adquisición.....	254
6.1. Identificación de la entidad adquirente .....	256
6.2. Determinación de la fecha de adquisición .....	264
6.3. Reconocimiento y valoración de los activos identificables adquiridos, de los pasivos asumidos y de los socios externos de la adquirida .....	267
6.3.1. Principio de reconocimiento .....	268
6.3.1.1. Los bienes y derechos adquiridos deben cumplir la definición de activo y deben ser identificables.....	270
6.3.1.2. Las obligaciones asumidas deben cumplir la definición de pasivo.....	271
6.3.1.3. Reconocimiento de los socios externos en el caso de adquisiciones de paquetes de acciones o participaciones de control.....	272
6.3.1.4. Los activos y pasivos no deben ser el resultado de una transacción independiente a la combinación .....	277
6.3.1.5. Aplicación del principio de reconocimiento a determinados activos.....	279
6.3.1.5.1. Arrendamientos operativos .....	279
6.3.1.5.2. Activos intangibles .....	283
6.3.2. Principio de valoración .....	285
6.3.3. Excepciones.....	289
6.3.3.1. Excepción al principio de reconocimiento.....	290
6.3.3.2. Excepciones al principio de valoración .....	295
6.3.3.3. Excepciones a ambos principios .....	302
6.4. Reconocimiento del fondo de comercio o de la ganancia en el caso de una compra ventajosa .....	305
6.4.1. La contraprestación entregada.....	310
6.4.1.1. Valor razonable de los activos entregados, los pasivos asumidos e instrumentos de capital emitidos .....	314
6.4.1.2. Costes directamente atribuibles a la combinación de negocios.....	315
6.4.1.3. Contraprestación contingente.....	318
7. Adquisiciones sucesivas .....	320

8. Un caso real de combinación de negocios.....	323
8.1. Reflejo contable de la OPA y de la adquisición de los minoritarios de acuerdo con la NIIF 3 (2004) .....	325
8.1.1. Combinación de negocios entre Martinsa y Fadesa .....	325
8.1.2. Adquisición de los minoritarios de Fadesa.....	327
8.2. Reflejo contable de la OPA y de la adquisición de los minoritarios de acuerdo con la NIIF 3 (2008) .....	328
8.2.1. Combinación de negocios entre Martinsa y Fadesa .....	328
8.2.2. Adquisición de los minoritarios de Fadesa.....	330

**CAPÍTULO IV.- REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN RELATIVOS AL FONDO DE COMERCIO Y GRADO DE CUMPLIMIENTO POR PARTE DE LAS EMPRESAS DEL IBEX-35 ..... 333**

1. Requerimientos de información .....	333
1.1. Estimadores indirectos de la calidad de la información .....	337
1.2. Estimadores directos de la calidad de la información.....	339
2. Requerimientos de información relativos al fondo de comercio en las notas a los estados financieros.....	341
3. Índice de calidad de la información sobre el fondo de comercio.....	349
3.1. Antecedentes y metodología .....	350
3.2. Selección del cuestionario .....	353
3.3. Cuestionario utilizado .....	372
3.4. Cumplimiento del cuestionario en los grupos del IBEX-35 .....	379
4. Reconocimiento del deterioro del fondo de comercio por parte de las empresas del IBEX-35 .....	398

**CONCLUSIONES ..... 413**

**BIBLIOGRAFÍA ..... 443**

**ÍNDICE DE GRÁFICOS ..... 485**

**ÍNDICE DE TABLAS..... 489**



# INTRODUCCIÓN

El desarrollo de las economías y de los mercados, tanto financieros como no financieros, impulsado por factores como la globalización, la internacionalización, la desregulación, la innovación financiera y el desarrollo de las tecnologías de la información en general, e Internet, en particular, han provocado que las empresas hayan tenido que modificar sustancialmente, entre otros aspectos, sus estructuras, sus canales de distribución, sus sistemas de producción, su forma de gestión y su cultura empresarial. Las compañías que no han respondido a estos cambios en el sistema económico-financiero han desaparecido, ya sea porque han dejado de ser viables desde un punto de vista financiero o porque han sido adquiridas por otras entidades, normalmente sus competidoras.

En este contexto, en el que, además, reina la información asimétrica<sup>1</sup> y la competencia ha alcanzado un grado elevadísimo, tanto entre los agentes económicos privados como entre los países, la información financiera publicada por las compañías es la herramienta esencial empleada para la toma de decisiones por parte de los interesados en invertir en las mismas y, por ello, debe ser el medio por el que las compañías disipen las dudas que puedan existir sobre ellas, siendo la máxima transparencia, respetando la imagen fiel, la premisa básica que debe regir en la elaboración de sus cuentas.

Los factores anteriores unidos a otros tantos motivaron que, con el objetivo de alcanzar altos niveles de comparabilidad en la información financiera suministrada por las empresas, en julio de 1995, la International Organization of Securities and Exchange Commission (IOSCO), organismo integrado por las agencias reguladoras de los mercados de valores, llegara a un acuerdo con el International Accounting Standards Committee (IASC)<sup>2</sup> de recomendar a sus miembros la aceptación de la cuentas anuales de las empresas extranjeras

---

<sup>1</sup> Como apunta ANDREU, J.M. [2000], la información asimétrica puede definirse como la insuficiencia en el conocimiento de una de las partes contratantes con respecto a la otra, que impedirá a la primera adoptar decisiones racionales concretas. En este sentido, AKERLOF [1970] argumentaba que la información asimétrica provoca ineficiencias en los mercados, haciendo que una de las partes contratantes obtenga mayores ganancias y la otra menores ganancias o unas pérdidas superiores.

<sup>2</sup> Organismo predecesor del International Accounting Standards Board (IASB).

elaboradas según sus normas, siempre y cuando el IASC completase el núcleo básico de normas contables, tarea que fue concluida a principios de 1999.

A su vez, en septiembre de 1995, la Comisión Europea (CE) emitió un Comunicado, titulado “Armonización contable: una nueva estrategia de cara a la armonización internacional”, en el que se anunciaba un cambio de estrategia consistente en alinear los esfuerzos de la UE a los del IASC y la IOSCO. Posteriormente, en junio del año 2000, la CE emitió un nuevo Comunicado con el título: “La estrategia de la UE en materia de información financiera: el camino a seguir”, en el cual proponía una actualización de la estrategia contable a seguir por la Unión Europea (UE) y planteaba requerir a las sociedades con cotización en algún mercado oficial de la UE que, a partir del año 2005, elaboraran sus cuentas consolidadas conforme a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) emitidas por el IASC. Conforme a este planteamiento, mediante el Reglamento (CE) 1606/2002, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad, se exige que a partir del 1 de enero de 2005 las sociedades regidas por la ley de un Estado miembro con valores cotizados en algún mercado regulado de la UE, elaboren sus cuentas consolidadas de conformidad con las Normas Internacionales de Contabilidad emitidas por el IASC y adoptadas por la UE.

En nuestro país, la ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea<sup>3</sup>, inició el proceso de armonización de las normas contables españolas de carácter general que, en sus aspectos más sustantivos, culminó en noviembre de 2007 con la aprobación del Plan General de Contabilidad (en adelante, PGC) mediante el Real Decreto 1514/07, de 16 de noviembre, y se completó, en septiembre de 2010, con la aprobación de las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas (NOFCAC), aprobadas mediante el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre.

---

<sup>3</sup> Previamente, la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social, modificó el Código de Comercio y el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, para adecuar la normativa española interna al Reglamento 1606/2002 así como en transposición de Directiva 2001/65/CE, en lo que se refiere a las normas de valoración aplicables en las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedad, así como de los bancos y otras entidades financieras.

En relación a la adopción de las Normas Internacionales de Contabilidad por parte de la UE, el Presidente del Banco Central Europeo (BCE), Jean-Claude Trichet, en su conferencia celebrada en Madrid el 14 de junio de 2004 durante la reunión del Fondo Monetario Internacional (FMI) manifestó que:

*“La introducción de normas armonizadas en la Unión Europea respecto a los estados financieros se considera un paso crucial para la integración de los mercados financieros, en la zona euro y la Unión Europea” [TRICHET 2004].*

Actualmente, a nivel internacional existen dos grandes cuerpos normativos en materia de información financiera, por un lado, las Normas Internacionales de Información Financiera elaboradas por el International Accounting Standards Board (IASB) y, por otro, las normas emitidas por el regulador contable norteamericano, el Financial Accounting Standards Board (FASB). Ambos reguladores, conociendo de esta circunstancia, en septiembre de 2002, firmaron un protocolo de intenciones<sup>4</sup>, denominado “The Norwalk Agreement”, por el cual se comprometieron a realizar los mayores esfuerzos para hacer compatibles sus normas y coordinar sus desarrollos futuros para mantener dicha compatibilidad. Dicho protocolo ha sido actualizado y reafirmado en febrero de 2006, septiembre de 2008 y, por último, en noviembre de 2009.

Por ello, este trabajo se centra en la normativa aprobada por estos dos reguladores, el IASB y el FASB, sin perjuicio de incorporar las referencias pertinentes a la normativa española desarrollada por el Instituto de Contabilidad de Auditoría de Cuentas (ICAC), el Banco de España (BdE), la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y la Dirección General de Seguros (DGS).

Este trabajo, titulado “*El Fondo de Comercio y la Información Financiera*”, constituye un estudio y análisis profundo del Fondo de Comercio, a veces denominado Crédito Mercantil o Plusvalía comprada. Así, el CAPÍTULO

---

<sup>4</sup> En terminología anglosajona, Memorandum of Understanding.

PRIMERO se dedica a examinar la normativa actual en materia de información financiera relativa a los activos intangibles en general. Los elementos intangibles o inmateriales siempre han tenido importancia en el mundo de los negocios, no obstante, es en una economía como la actual, basada en el conocimiento y la tecnología, y caracterizada por la existencia de un elevado nivel de competencia en todos los sectores económicos, cuando se han convertido en una pieza esencial en la vida de las compañías, que se han visto obligadas a gestionar sus activos intangibles de la forma más eficiente posible para no desaparecer.

En este contexto, los reguladores se enfrentan a un gran reto para determinar el reflejo de los intangibles en el balance de las empresas. Indudablemente, la normativa relativa a estos elementos ha evolucionado, como en el caso del tratamiento de los costes de Investigación y Desarrollo (I+D), no obstante, múltiples trabajos ponen en evidencia la brecha existente entre la capitalización bursátil y el valor en libros de las compañías, y la justifican parcialmente en los elementos inmateriales no recogidos en el balance. En este capítulo se analiza la normativa actual sobre activos intangibles, con el propósito de concluir si los grandes esfuerzos realizados por los reguladores en los últimos tiempos han conseguido que el reflejo de estos elementos se acerque sustancialmente a la realidad económica de las compañías o, por el contrario, si todavía existe un gran camino por recorrer en aspectos relacionados con su reconocimiento y valoración.

El CAPÍTULO SEGUNDO constituye una aproximación conceptual al fondo de comercio y un examen profundo de su tratamiento contable. El fondo de comercio, también denominado crédito mercantil o plusvalía comprada, probablemente sea el elemento del balance más complejo desde un punto de vista conceptual, dado que normalmente se justifica en la existencia de múltiples elementos que no pueden reconocerse separadamente pero en los que la entidad ha invertido determinados flujos de efectivo, ya sea en el momento de la adquisición de otra entidad en una combinación de negocios o a lo largo de una serie de ejercicios, durante los que dichos elementos “irreconocibles” se han generado.

Sin lugar a dudas, como apuntaba DAVIS [1992], el fondo de comercio es el mayor intangible de los intangibles. Por ello, probablemente sea el elemento más conflictivo del balance, aunque la problemática entorno a este elemento no es ni mucho menos reciente sino que viene de lejos, así, ya en 1916 GILMAN señalaba:

*“Nadie puede permitirse ser dogmático sobre el tratamiento del fondo de comercio. Muchas autoridades excelentes discrepan absolutamente sobre el tratamiento del fondo de comercio de tal modo que parecen justificables casi todo los tratamientos propuestos”.*

En este capítulo también se estudia el reflejo del fondo de comercio, tanto el generado internamente como el adquirido en una combinación de negocios. En relación con este elemento los reguladores contables (IASB, FASB e ICAC) coinciden plenamente en mantener que si se genera internamente no debe reflejarse en el activo del balance, pero todos ellos admiten su reconocimiento en el caso de que se ponga de manifiesto en el marco de una operación de combinación de negocios ; asimismo, todos ellos consideran que la vida útil del fondo de comercio no puede delimitarse en un período determinado de tiempo por lo que no debe amortizarse sino analizarse por deterioro, como mínimo anualmente<sup>5</sup>.

No obstante, el tratamiento diseñado por el IASB para el fondo de comercio podría presentar determinadas incoherencias, como, a título de ejemplo, que se califica como un activo intangible cuando el propio regulador afirma que no es identificable. En este trabajo se pondrán en evidencia dichas incongruencias y se propondrán diferentes tratamientos del fondo de comercio consecuentes con los previstos para el fondo de comercio u otros elementos intangibles generados internamente. Para ello, en este capítulo se da respuesta a interrogantes como: ¿el fondo de comercio es realmente un activo de acuerdo con los Marcos Conceptuales de los diferentes reguladores?, ¿los agentes económicos y los mercados consideran que es un activo a la hora de celebrar operaciones con las

---

<sup>5</sup> La eliminación de la amortización del fondo de comercio es una cuestión no exenta de polémica. Así, en el Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España la Comisión de Expertos se manifiesta contraria a la eliminación de la amortización del fondo de comercio.

acciones o con los títulos de deuda de las compañías?, ¿es coherente no reconocer el fondo de comercio generado internamente y sí el adquirido en una combinación de negocios?, ¿realmente la no amortización del fondo de comercio refleja más fielmente la realidad económica que su amortización?, etc.

En el CAPÍTULO TERCERO se examina el tratamiento en materia de información financiera de las operaciones de concentración empresarial porque únicamente en aquéllas que se califiquen como combinaciones de negocios podrá registrarse un fondo de comercio. Este tipo de operaciones societarias de modificación estructural (v.g. las fusiones y las escisiones), así como otras operaciones que prácticamente tienen las mismas consecuencias económicas (v.g. las adquisiciones de paquetes accionariales de control en otras sociedades), son extraordinarias en el quehacer diario de las empresas y requieren un tratamiento contable específico que permita reflejar fielmente sus efectos económicos.

La complejidad de este tipo de operaciones se ha trasladado al proceso de elaboración de la normativa del IASB sobre combinaciones de negocios, que se estructuró en dos fases distintas, culminando la primera en marzo de 2004 y la segunda en enero de 2008. Esta forma de elaborar las normas por parte del IASB ha dado lugar al hecho extraordinario en la regulación europea, de que una norma aprobada por la CE nunca haya sido aplicada por los Estados miembros porque ha sido derogada con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Reglamento correspondiente. Este es el caso de la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 22, sobre combinaciones de negocios, que fue adoptada mediante el Reglamento 1725/2003, de 29 de septiembre, y nunca se aplicó obligatoriamente en la UE porque fue derogada antes del 1 de enero de 2005 por la NIIF 3 (2004), aprobada por el Reglamento 2236/2004, de 29 de diciembre.

En el capítulo se analiza el método de adquisición diseñado por el IASB y el FASB para las combinaciones de negocios, que es el único que admiten para el reflejo de este tipo de operaciones. En consecuencia, al reflejarse todas las combinaciones como adquisiciones, en los marcos normativos de estos reguladores el concepto clave en el reflejo de las combinaciones de negocios es el control, debiendo siempre identificar a una entidad adquirente, que será, en su

caso, la dominante del grupo, siendo el resto de entidades participantes en la operación las adquiridas (dependientes). Por ello, los grupos horizontales, que son aquellos en los que no puede identificarse a una entidad dominante, no están obligados a elaborar estados financieros consolidados.

Con estas premisas, el valor inicial del fondo de comercio se determina, en esencia, comparando el valor de la contraprestación entregada por el adquirente con el valor razonable neto del porcentaje comprado del negocio o negocios adquiridos. En el capítulo, se analiza esta forma de determinar el importe del fondo de comercio con el propósito de concluir si refleja adecuadamente su valor y si es coherente con la forma de valorar el resto de elementos del balance.

En el CAPÍTULO CUARTO se realiza un estudio empírico de la información relativa al fondo de comercio proporcionada por las empresas pertenecientes al índice de cotización bursátil español denominado "IBEX-35"<sup>6</sup>. Dada la naturaleza del fondo de comercio, es imprescindible que los estados financieros proporcionen información que permita a sus usuarios, entre otras cuestiones, conocer y comprender las razones por las que la entidad "pagó" por el mismo, los factores subyacentes en esta partida y la forma en que la entidad pretende recuperar la inversión realizada en el fondo de comercio.

El estudio empírico tiene como objetivo valorar el grado de cumplimiento de los requerimientos de divulgación de información relativa al fondo de comercio que las empresas deben publicar en sus estados financieros conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera aprobadas por el IASB y adoptadas por la UE a la fecha en que se escriben estas líneas. Por tanto, este trabajo empírico debería proporcionar una estimación de la calidad<sup>7</sup> de la información sobre el fondo de comercio proporcionada a los usuarios de los estados financieros.

---

<sup>6</sup> El IBEX-35 es un índice ponderado por capitalización, compuesto por las 35 empresas más líquidas del Mercado Continuo español. Sus orígenes se remontan a los años 80, dado que es el resultante de la fusión de dos índices existentes previamente: el FIEX 35 y el MEFF 30, ambos de carácter experimental. El IBEX-35 comenzó a publicarse con ese nombre en enero de 1992, si bien su historia es anterior y de hecho su base arranca el día 29 de diciembre de 1989 con un valor igual a 3.000.

<sup>7</sup> En el sentido del grado de cumplimiento de los requerimientos de divulgación de información dispuestos en las Normas Internacionales de Información Financiera.

Por otra parte, en el estudio empírico se analizan las pérdidas registradas en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio 2009 por parte de los grupos estudiados, con el objetivo de comprobar si existen diferencias sustanciales entre las empresas que constituyen el IBEX-35 y las pertenecientes a un mismo sector económico, y para comparar el deterioro anual registrado en la cuenta de resultados con la amortización mínima que los grupos estudiados hubieran tenido que realizar si el IASB no hubiera eliminado la obligación de deteriorar sistemáticamente el fondo de comercio.

Finalmente, se presentan separadamente las CONCLUSIONES alcanzadas en este trabajo agrupadas en los diferentes capítulos que lo constituyen para conseguir una mayor claridad expositiva y facilitar su análisis al lector interesado.



# CAPÍTULO I. LOS ACTIVOS INTANGIBLES Y LA INFORMACIÓN FINANCIERA

La información financiera de las empresas debe reflejar fielmente su situación económica y financiera para que a partir de su análisis los distintos grupos interesados<sup>8</sup> puedan tomar sus decisiones. La cuestión es cómo recoger en los estados financieros de los agentes económicos las operaciones que realizan, es decir, qué criterios, reglas y convenciones son las adecuadas para determinar los elementos que deben reflejarse como activos, pasivos o patrimonio, o como ingresos o gastos, y cuándo una transacción ha generado un beneficio o una pérdida. Asimismo estos criterios deben disponer la forma de valorar en términos monetarios los elementos patrimoniales de las empresas.

Por consiguiente, la regulación en materia de información financiera, por un lado, debe describir los requisitos que han de cumplir los elementos para reconocerse en los estados financieros, esto es establecer unos criterios de reconocimiento, y, por otro, debe desarrollar unos criterios de valoración para reflejar en unidades monetarias los activos y pasivos, el patrimonio, y los ingresos y gastos. Estas cuestiones, en el caso de los activos intangibles, por su propia naturaleza, adquieren una mayor complejidad, por lo que son necesarias unas normas contables claras y coherentes para evitar que los estados financieros recojan información no fiable o irrelevante.

La metodología utilizada en la actualidad por las empresas para contabilizar las operaciones, esto es, la técnica de la partida doble, nace en el siglo XIV, en Italia, siendo “La Summa de Aritmética, Geometría, Proportioni et Proportionalitá”, de Fray Luca Paccioli, el primer libro impreso que trata de la contabilidad. Desde entonces la contabilidad ha sido definida por diferentes

---

<sup>8</sup> En este sentido, el IASB señala que “Entre los usuarios de los estados financieros se encuentran los inversores presentes y potenciales, los empleados, los prestamistas, los proveedores y otros acreedores comerciales, los clientes, los gobiernos y sus organismos públicos, así como el público en general” [IASB 2001: 9].

autores de múltiples formas y se ha discutido su concepción como una mera técnica o una ciencia<sup>9</sup>.

Así, SCHNEIDER [1949: 3] propugna que la Contabilidad es el nombre genérico de todas las anotaciones y cálculos que se llevan a cabo en una empresa con objeto de proporcionar: a) una imagen numérica de lo que en realidad sucede en la vida y en la actividad de la empresa; b) una base de cifras para las actuaciones de la Gerencia. FERNÁNDEZ PIRLA [1974: 21] afirma que la Contabilidad, como disciplina científica, aparece, pues, vinculada al campo de las Ciencias Económicas, y, más concretamente, en su desarrollo actual, al de la Economía de la Empresa, aunque sería erróneo afirmar que la contabilidad es economía. Considerada la Contabilidad como ciencia económica, cuyo objeto material es la economía de la empresa, su objeto formal, al que debe su unidad y autonomía científica, sería la representación auténtica y la medida de la realidad económica, utilizando para ello una adecuada técnica, apoyada en principios matemáticos y estadísticos.

También pueden señalarse otras definiciones como la que conceptúa la contabilidad como una ciencia social de naturaleza económica que tiene por objeto, mediante un método específico, elaborar una información en términos cuantitativos, relativa a la realidad económico-patrimonial que se da en una unidad económica para que los usuarios de dicha información puedan adoptar sus decisiones en relación con la expresada unidad económica (Cf.: VELA PASTOR, M.; MONTESINOSJULVE, V.;SERRA SALVADOR, V.: 1996: 22).

Expresado de otra manera, URÍAS [1997:20] señala que la Contabilidad selecciona información económico-financiera relevante que sea útil para la toma de decisiones por parte de los diferentes usuarios de esta información; posteriormente, la interpreta en términos monetarios, la registra y la comunica, teniendo capacidad para interpretar el producto final de esta comunicación.

---

<sup>9</sup> Véase el Capítulo I de FERNÁNDEZ PIRLA, J. M<sup>a</sup>: "Teoría Económica de la Contabilidad", Octava Edición. Ediciones ICE. Madrid, 1974.

El denominador común de las múltiples definiciones de contabilidad es establecer como su objetivo primordial el proporcionar información útil para la toma de decisiones de índole económico-financiera por parte de los usuarios de la información financiera. Para ello, debe existir una regulación contable coherente que proporcione las reglas y criterios sobre los que debe basarse la elaboración de los estados financieros, para garantizar que ésta es fiable y comparable.

En este sentido, CEA GARCÍA [2005: 21] afirma que *“todo modelo de regulación contable (pública o privada) debería partir o descansar sobre un pronunciamiento del armazón conceptual de base, al margen de la denominación más o menos afortunada que se le asigne, especie de piedra sillar o de constitución contable en la que se han de condensar los grandes principios y reglas elegidas para configurar los contenidos informativos que han de elaborar-presentar las empresas sometidas a dicho modelo, los cuales actuarán como elementos de referencia y de restricción coherente para las distintas soluciones específicas que se vayan prescribiendo en cada uno de los pronunciamientos sucesivos de normas contables específicas (o de interpretaciones de éstas) referidas al tratamiento a seguir con respecto a las diferentes operaciones, hechos o situaciones empresariales que afectan a los distintos elementos o categorías de valor que maneja una empresa”*.

Esta constitución contable normalmente se denomina Marco Conceptual y la mayor parte de los reguladores en materia de información financiera han elaborado uno. Así, por un lado, el Marco Conceptual perteneciente al Financial Accounting Standards Board (FASB) lo constituyen los denominados Statements of Financial Accounting Concepts, por otro, el Marco Conceptual del International Accounting Standards Board (IASB) se denomina Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements, y, por último, el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) ha introducido esta técnica regulatoria en nuestro ordenamiento jurídico en el Plan General de Contabilidad (PGC) aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, dado que su primera parte es el Marco Conceptual aplicable en España.

El ICAC define al Marco Conceptual de la Contabilidad como el conjunto de fundamentos, principios y conceptos básicos cuyo cumplimiento conduce en un proceso lógico deductivo al reconocimiento y valoración de los elementos de las cuentas anuales<sup>10</sup>. Por su parte, la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) señala que su Marco Conceptual es una aplicación de la teoría general de la Contabilidad, que desarrolla los fundamentos conceptuales en los que se basa la información financiera destinada a satisfacer propósitos generales, al objeto de dotar de sustento racional a las normas contables con las que se establece aquélla información<sup>11</sup>.

En el gráfico 1.1. se señalan los componentes fundamentales de un Marco Conceptual para la Información Financiera.



**Gráfico 1.1. Componentes del Marco Conceptual.**

<sup>10</sup> Apartado sexto del segundo epígrafe de la Introducción del Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre.

<sup>11</sup> ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS: "Marco Conceptual para la Información Financiera", Primera Edición. Madrid, septiembre de 1999. Pág. 23.

## 1. BREVE ANÁLISIS DE LA HISTORIA Y EVOLUCIÓN DE LA TEORÍA DE LA CONTABILIDAD

Para comprender y analizar correctamente la regulación contable actual es necesario conocer la historia y evolución de la teoría de la contabilidad. Posiblemente una conclusión de este análisis será que las normas contables no han sufrido grandes cambios desde la invención de la partida doble.

La información financiera ha evolucionado históricamente a medida que han surgido las necesidades, y los cambios en su técnica y sus conceptos han ocurrido gradualmente. Esta tesis está respaldada por los cambios normativos que han ocurrido en los últimos años a raíz de los escándalos económicos protagonizados por empresas que, entre otros delitos, incurrieron en fraude contable (v.g. Enron) y por las modificaciones normativas recientes por causa de la crisis económica<sup>12</sup>.

HENDRIKSEN [1970] sostiene que la teneduría de registro se remonta al año 3.600 a.C., aproximadamente, y algunos conceptos contables pueden atribuirse a los primeros períodos griego y romano.

Las anotaciones contables se diferenciaron desde el principio al objeto de cumplir dos objetivos: por un lado, la de satisfacer la obligación de agentes y factores de rendir cuentas acerca de la gestión de los bienes confiados a su cuidado y, por otro, la de seguir de cerca la marcha global de los propios negocios o actividades. Aunque con numerosos puntos en contacto y solapamiento, ambas finalidades dieron lugar a dos distintos sistemas de registro contable, con características propias y específicas.

El primer sistema evolucionó, se fue perfeccionando, pero siempre conservó su carácter bilateral, que le restaba utilidad para su empleo como método de registro, memoria y gestión empresarial. Por ello, su utilización se desarrolló sobre todo al servicio de las administraciones públicas. En efecto, su

---

<sup>12</sup>Como la modificación introducida en 2009, a raíz de la crisis de los préstamos hipotecarios subprime en EEUU, en la NIC 39 por la que se permite dejar de valorar determinados activos financieros por su valor razonable.

planteamiento se ajustaba perfectamente a la necesidad de controlar la actuación de los funcionarios y de las personas a las que se encomendaba una misión que involucrase la recepción, entrega y manejo de los dineros y bienes públicos. En los reinos de Castilla, estas prácticas contables originaron, ya avanzada la Edad Media, el llamado sistema de Cargo y Data, que se ha mantenido en las administraciones públicas de una forma u otra hasta bien entrada el siglo XX.

Por lo que respecta a la segunda modalidad de registro contable, es decir, los destinados a facilitar una visión de la marcha de los negocios y actividades, mantuvieron en lo esencial un carácter bilateral posiblemente hasta los siglos XI o XII. A partir de estas fechas se van introduciendo, poco a poco, elementos integradores. La integración completa no se consigue, sin embargo, hasta finales del siglo XIII o comienzos del XIV con la contabilidad por partida doble. Este sistema contable, que es el que todavía hoy se utiliza, integra e interrelaciona todos los elementos que constituyen el acervo patrimonial (v.g. caja, inmovilizado, mercaderías, etc.) registrando tanto los cambios de estructura del patrimonio, es decir, aumentos por ejemplo del inmovilizado con una correlativa disminución de la caja debido a una compra en efectivo de aquel, como las variaciones en el volumen total del patrimonio, representado por la cuenta de Capital. Esta fue precisamente la gran innovación aportada por la partida doble, pues las anteriores modalidades solamente registraban los cambios de estructura del patrimonio.

El origen de la teneduría de libros por partida doble se sitúa en el siglo XIV, esto es, en el Renacimiento. La primera referencia histórica de la contabilidad por partida doble se recoge en un manuscrito de Benedetto Cotrugli, que contiene un capítulo de unas cuatro páginas, y se puede definir como un simple esbozo de la mera presentación de un tema novedoso de aquella época.

La primera obra publicada que describe el sistema de teneduría de libros por partida doble es la *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioniti et Proportionalita*, publicada por Fray Luca Paccioli en 1494 en Venecia. Esta obra tuvo una gran repercusión en su tiempo, siendo considerado por los

historiadores como el primer libro de álgebra impreso. No era, sin embargo, una obra original, sino una recopilación de los conocimientos existentes de álgebra, aritmética, geometría muy elemental y contabilidad.

Durante el siglo XVI se publicaron varios libros no sólo por autores italianos, sino también alemanes, holandeses e ingleses. El primer libro en holandés fue traducido también al francés. Todas estas obras presentaban descripciones de la teneduría de libros semejantes a la presentada por Paccioli y durante los siglos XVI y XVII llevaron a la diseminación del “método italiano” por toda Europa.

Uno de los acontecimientos más significativos ocurridos durante los siglos XVII y XVIII fue la práctica de determinar el saldo de las pérdidas o ganancias al cierre de cada ejercicio en vez de hacerlo al completarse cada negocio. Medio siglo después, esto condujo a la recomendación de que los balances generales se hicieran a intervalos especificados. Así, el Código de Comercio de Francia de 1673 obligaba a todo hombre de negocios a preparar un balance general por lo menos cada dos años.

El siglo XIX fue testigo de una serie de acontecimientos económicos que dieron origen a una tremenda expansión de la contabilidad, lo que dio ímpetu a la conversión del sistema de teneduría de libros en el campo de la contabilidad.

Las mayores influencias sobre la teoría de la contabilidad durante los años comprendidos entre 1800 y 1930 pueden clasificarse de la siguiente manera:

1. La presentación de libros de texto de la teneduría de libros y el desarrollo de métodos más nuevos de enseñar contabilidad.
2. La Revolución Industrial con influencia en la contabilidad de costes y la contabilización de la depreciación de los elementos.
3. El crecimiento y desarrollo de los ferrocarriles.
4. La regulación gubernativa de los negocios.
5. La imposición fiscal de las empresas.

6. El desarrollo de la sociedad anónima y el crecimiento de los gigantes industriales y financieros mediante fusiones.
7. La influencia de la teoría económica.

En suma, la contabilidad, como la mayoría de las disciplinas, ha evolucionado gradualmente a lo largo de muchos años. Como señala HENDRIKSEN pocas ideas son tan revolucionarias como para cambiar completamente cualquier escuela de pensamiento. Esto es particularmente cierto en el campo de la teoría de la contabilidad, en que el cambio depende en gran parte de la aceptación de las ideas por un vasto número de profesionales.

La conclusión básica del análisis de la historia de la contabilidad es que ésta va de la mano del desarrollo de la sociedad, la economía y el comercio. Puede decirse que desde Fray Luca Paccioli no ha habido grandes cambios en la teoría de la contabilidad, sino matizaciones y mejoras para adaptarse a las formas de organización y de hacer negocios de cada momento.

De hecho, esta tesis está respaldada por los cambios normativos en la contabilidad ocurridos en los últimos años. La decisión de la Unión Europea (UE) de adoptar las Normas Internacionales de Contabilidad y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIC/NIIF) elaboradas por el IASB no es sino más que una reacción a factores y acontecimientos económicos y financieros tales como la globalización, la innovación financiera, el desarrollo de los mercados financieros, la expansión internacional de las empresas, etc.

Por otra parte, tampoco puede negarse que algunos de los cambios producidos en la contabilidad son fruto de la reacción por parte de los reguladores ante sucesos de fraude contable (v.g. Enron<sup>13</sup>) y antes nuevas operaciones confeccionadas por los agentes con el ánimo de obtener un reflejo contable determinado.

---

<sup>13</sup> Si se quiere profundizar en la crisis de Enron puede revisarse SALTER, M.S. [2008]: "Innovation Corrupted. The Origins and Legacy of Enron's Collapse". Harvard University Press. London.



## 2. OBJETIVOS Y CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

El FASB [1978: 9] sostiene que la información financiera no es un fin en sí misma sino que está destinada a proporcionar información que sea útil en la toma de decisiones empresariales y económicas.

Los objetivos de la información financiera han variado con el transcurso del tiempo en paralelo a los cambios acaecidos en el entorno económico, legal, político y social. En varias etapas del desarrollo de la contabilidad, el dueño-gerente, el acreedor y el accionista han dominado a su vez en cuanto a determinar el tipo de información presentada en los estados financieros. Por consiguiente, una buena comprensión de los objetivos de las prácticas de la contabilidad actuales exige el estudio de la evolución histórica de la contabilidad, por ello en el epígrafe anterior se ha analizado brevemente la historia de la teoría de la contabilidad.

Hace no tantos años, cuando los mercados de capitales estaban menos desarrollados, la información contable fundamentalmente era el medio utilizado por los propietarios para controlar a los gerentes de sus empresas, en otras palabras, la contabilidad era una herramienta para la rendición de cuentas por la gestión realizada durante un período determinado de tiempo. No obstante, también tenía otras utilidades, como en las pequeñas empresas en las que los estados financieros principalmente se elaboraban para cumplir con el fisco.

Indudablemente, el objetivo básico por el que se elabora la información financiera es proporcionar información útil para sus usuarios; por tanto, éstos y sus necesidades deben identificarse para cumplir con esta misión. Así, como posibles usuarios pueden señalarse a los propietarios, prestamistas, proveedores, inversores y financiadores potenciales, empleados, gerentes, clientes, analistas financieros, asesores, las autoridades fiscales y supervisoras, etc.

En la actualidad, los reguladores contables, como el FASB, el IASB y el ICAC, centran sus esfuerzos en los inversores y financiadores. Así lo reconoce

explícitamente el FASB en el párrafo 30 del Statement of Financial Accounting Concepts No. 1: *“La información financiera con propósitos generales está dirigida al interés común de varios usuarios potenciales en la capacidad de la empresa para generar flujos de efectivo. Por tanto, los objetivos de esta Norma están centrados en la información para la toma de decisiones de inversión y financiación por razones en gran parte prácticas”*. En ese mismo párrafo, más adelante aclara: *“Los inversores y financiadores y sus asesores son el grupo de usuarios importante más evidente que utiliza la información facilitada por las información financiera y que generalmente no puede reclamar a la autoridad la información que necesita”*. Y al final del párrafo, continúa: *“Adicionalmente, la información elaborada para satisfacer las necesidades de los inversores y financiadores es probable que sea en general útil para los miembros de otros grupos interesados esencialmente en los mismos aspectos financieros de los negocios de las empresas que los inversores y financiadores”*.

El IASB no lo reconoce expresamente pero en el párrafo 12 de su Marco Conceptual dispone que: *“El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la posición financiera. Se pretende que tal información sea útil para una amplia gama de usuarios al tomar sus decisiones económicas”*. En otras palabras, para el IASB los estados financieros deben proporcionar información útil para valorar la situación financiera y económica de las empresas, que es lo que hacen los inversores y financiadores a la hora de tomar sus decisiones. De hecho, el IASB y el FASB en el año 2002 se comprometieron mediante un Acuerdo de Entendimiento [Memorandum of Understanding, en inglés], denominado Acuerdo Norwalk, a eliminar las incompatibilidades existentes entre sus normas y a coordinar sus posteriores desarrollos normativos para hacerlos totalmente compatibles<sup>14</sup>. Es decir, el Acuerdo Norwalk evidencia que los objetivos de las normas del FASB y del IASB coinciden.

Por su parte, el ICAC decidió adaptar la normativa española al marco desarrollado por el IASB, así la primera recomendación de la Comisión de Expertos del Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España de

---

<sup>14</sup> Véase *“The Norwalk Agreement”*. Disponible en la página web del FASB ([www.fasb.org](http://www.fasb.org)).

2002 aconseja que la normalización contable española tome en consideración el cuerpo normativo del IASB, aceptando sus principios generales e iniciando un proceso gradual y continuo de reforma del Derecho contable<sup>15</sup>. Conforme a esta premisa, en la Introducción del PGC se señala que éste tiene vocación de convergencia con los Reglamentos comunitarios que contienen las NIC/NIIF adoptadas, en todos aquellos aspectos que resulten necesarios para hacer compatibles ambos cuerpos normativos contables.

En conclusión, los reguladores en materia de información financiera, con el FASB y el IASB a la cabeza, se han comprometido a elaborar normas que adopten criterios compatibles con el objetivo primordial de hacer que los estados financieros proporcionen información útil para la toma de decisiones de inversión y financiación.

Para que los estados financieros cumplan esta misión deben tener una serie de cualidades o requisitos que hagan que la información que suministren sea válida de acuerdo con el objetivo para el que se elaboran. Por tanto, estas cualidades no han sido inmutables a lo largo de la historia de la contabilidad sino que han variado en función del objetivo que perseguía la información financiera.

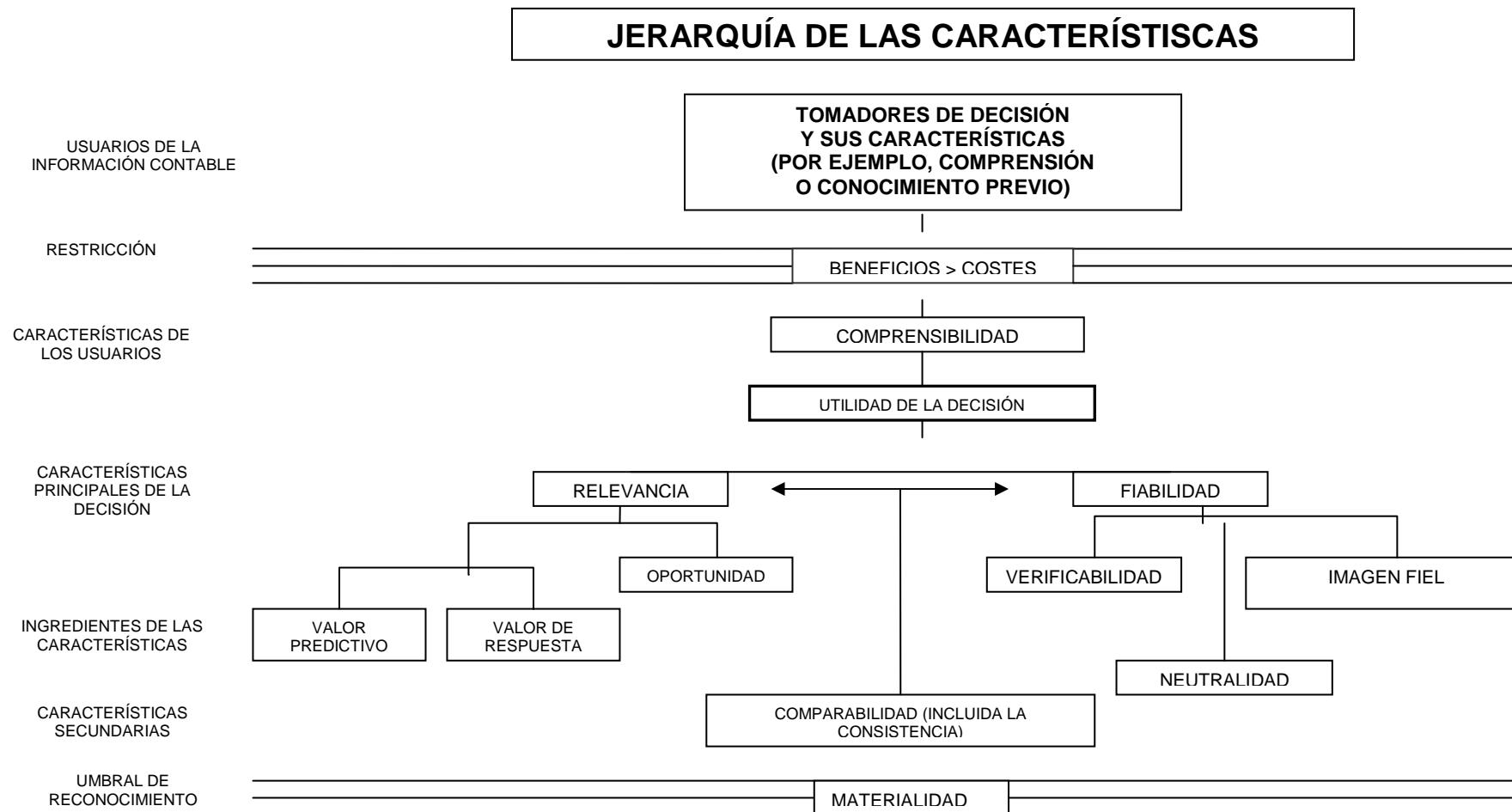
El FASB [1980] y el ICAC [2007] establecen como características primordiales de los estados financieros a la relevancia y a la fiabilidad<sup>16</sup>, mientras que el IASB dispone que las características cualitativas principales son comprensibilidad, relevancia, fiabilidad y comparabilidad<sup>17</sup>. El FASB, en su Marco Conceptual, establece una jerarquía de las características cualitativas de la información financiera estando la relevancia y la fiabilidad en el mismo nivel y ambas supeditadas tanto a una relación positiva de los beneficios sobre los costes como a la comprensibilidad. En el gráfico 1.2. se muestra esta jerarquización del FASB de las características de la información financiera.

---

<sup>15</sup> INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS: "Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma (Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España)". ICAC, Madrid, 2002. Pág. 350.

<sup>16</sup> Véase el párrafo 33 del Statement of Financial Accounting Concepts No.2 Qualitative Characteristics of Accounting Information, y el Segundo Epígrafe del Marco Conceptual de la Contabilidad del PGC.

<sup>17</sup> Párrafo 24 del Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements del IASB.



**Gráfico 1.2. Jerarquía de las Características Cualitativas en el Marco Conceptual del FASB<sup>18</sup>**

<sup>18</sup> Fuente: SFAC No.2 Qualitative Characteristics of Accounting Information.

La elaboración de la información financiera no es un fin en sí mismo, sino que su justificación se encuentra en la relevancia de la información facilitada<sup>19</sup>. Así TÚA [2004: 188] señala que *“Es importante señalar que desde que el paradigma de la utilidad hizo girar la elaboración de las reglas en torno a las necesidades de los usuarios, la relevancia ha cobrado una especial importancia, convirtiéndose en el principal requisito o característica cualitativa, por encima incluso de la fiabilidad”*.

Los reguladores coinciden en señalar que la información es relevante cuando es útil para la toma de decisiones económicas, es decir, cuando ayuda a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente<sup>20</sup>. La información relevante reduce la incertidumbre inherente a los sucesos a los que se refiere. La oportunidad es una característica auxiliar de la relevancia, dado que la información es oportuna cuando está disponible para los usuarios antes de que pierda su capacidad de influencia en la toma de decisiones.

Este carácter predictivo de la información financiera no quiere decir que sea una predicción en sí misma sino que constituye un input para el análisis de los flujos de efectivo futuros de la empresa. En este sentido, algunos autores, como MATTESSICH y M. GARCÍA, defienden que un elemento clave que lastra la capacidad predictiva de los estados financieros en manos del público es el molde clásico de representación basado en la partida doble convencional o clásica en el que se reflejan las consecuencias de las operaciones de las empresas y no información directa sobre las causas de tales consecuencias, es decir, falta una revelación informativa del tipo input-output dentro de la contabilidad financiera empresarial<sup>21</sup>.

---

<sup>19</sup> CALVO GONZÁLEZ-VALLINAS, J.; PÉREZ RAMIREZ, J.: “Instrumentos Financieros. Análisis y valoración con una perspectiva bancaria y de información financiera internacional”. Ediciones Pirámide, Madrid, 2006. Pág. 91.

<sup>20</sup> Véase el párrafo 47 del SFAC No.2, el párrafo 26 del Marco Conceptual del IASB y el 2º epígrafe del Marco Conceptual de la Contabilidad del PGC.

<sup>21</sup> Para profundizar en la capacidad predictiva de la representación contable de tipo matricial o sobre flujos puede verse el desarrollo del ejemplo de Mattessich que hace L. CAÑIBANO: “Teoría Actual de la Contabilidad”, ICE Ediciones, Madrid, 1979. Págs. 211-222.

La segunda característica primordial para el FASB y el ICAC es la fiabilidad. Se dice que la información es fiable cuando está libre de errores materiales y es neutral, es decir, está libre de sesgos, y los usuarios pueden confiar en que es la imagen fiel de lo que pretende representar<sup>22</sup>. En otras palabras, si la información es fiable sus usuarios pueden confiar en la misma para tomar sus decisiones. Debe tenerse en cuenta que esta cualidad de la información no es blanco o negro sino que existen diferentes grados de fiabilidad y serán los elaboradores de los estados financieros quienes tendrán que decidir qué grado mínimo se exige para que la información se considere fiable.

No hay que olvidar que todas las cifras de los estados financieros son una estimación, desde el valor inicial de un activo, hasta su vida útil, su amortización, su deterioro, etc. Bajo esta premisa, al elaborar los estados financieros deben distinguirse claramente las estimaciones fiables de las que no lo son o, mejor dicho, aquellas que tiene un grado de fiabilidad suficiente para reconocerse en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias de las que no tienen ese nivel mínimo de fiabilidad.

Ambas características, relevancia y fiabilidad, son primordiales pero en algunas ocasiones están enfrentadas y los preparadores de la información financiera deben optar entre ambas y no revelar una información por no ser fiable aunque sea relevante, o viceversa. Por ejemplo, el fondo de comercio generado solamente puede reconocerse en el balance cuando es consecuencia de una operación de combinación de negocios (v.g. fusión), de tal manera que el fondo de comercio generado internamente no puede reflejarse en el balance porque su estimación no se considera fiable.

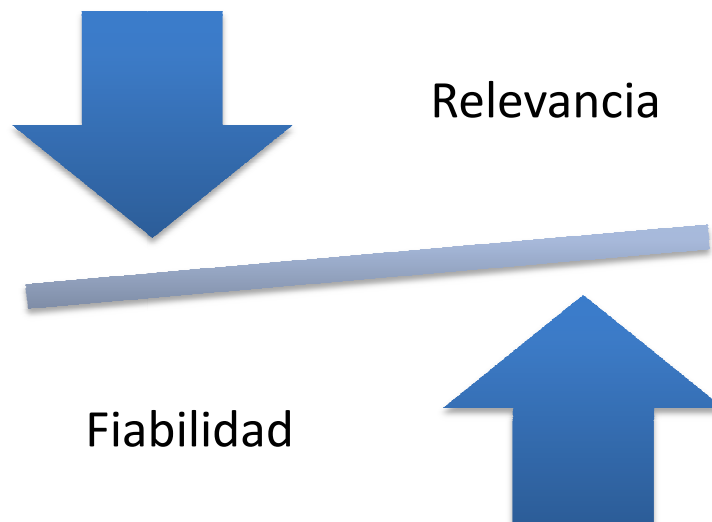
Esta “confrontación” entre la relevancia y la fiabilidad alcanza su nivel máximo en los activos intangibles dado que muchos de ellos por no considerarse suficientemente fiables o no pueden reconocerse en el balance como activos, o deben amortizarse en un período determinado de tiempo<sup>23</sup>, o solamente pueden reconocerse cuando surgen de una combinación de negocios. Hasta

---

<sup>22</sup> Párrafo 62 del SFAC No.2, párrafo 31 del Marco Conceptual del IASB y 2ª epígrafe del Marco Conceptual del PGC.

<sup>23</sup> Normalmente este período de tiempo es de 5, 10 ó 20 años.

qué punto debe incrementarse el reflejo de los elementos intangibles en los estados financieros es una cuestión que dependerá de la relación entre su relevancia y fiabilidad. En el gráfico 1.3. se pretende mostrar el posible choque que puede existir la relevancia y la fiabilidad.



**Gráfico 1.3. Confrontación entre la relevancia y la fiabilidad**

Este aspecto no es una cuestión baladí dado que afecta al objetivo básico de la información financiera, esto es, proporcionar información útil para la toma de decisiones económicas y financieras. Por consiguiente, si los estados financieros no reflejan elementos que son relevantes para la empresa su utilidad se verá mermada. La relevancia podría valorarse en la medida en que el valor de mercado de la empresa esté afectado por los activos no reflejados en sus estados financieros como, por ejemplo, las marcas. La siguiente tabla 1.1. muestra la contribución estimada del activo marca a la capitalización de una muestra de empresas:

Empresa	Valor de la marca en 2002 (\$Usd)	Contribución de la marca a la capitalización de la matriz de la compañía (%)	Valor de la marca en 2001 (\$Usd)
Coca-cola	69.6	51	69
Microsoft	64.1	21	65.1
IBM	51.2	39	52.8
GE	41.3	14	42.4
Intel	30.9	22	34.7
Nokia	30.0	51	35.0
Disney	29.3	68	32.6
McDonald's	26.4	71	25.3
Marlboro	24.2	20	22.1

**Tabla 1.1. Contribución de las marcas en la capitalización de las empresas<sup>24</sup>**

En este sentido, son varios los trabajos, que afirman que los recientes cambios tecnológicos y económicos han hecho aumentar la importancia de los elementos intangible en las empresas, siendo su tratamiento contable el principal motivo de la reducción de la utilidad de los estados financieros. Entre estos trabajos pueden citarse los de COLLINS, MAYDEW y WEISS [1997], BROWN, LO y LYS [1999], FRANCIS y SCHIPPER [1999] y LEV y ZAROWIN [1999].

### **3. CONTROVERSIA SOBRE EL REFLEJO DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES**

En este epígrafe, en primer lugar, se comenta el protagonismo adquirido en el mundo económico y en los últimos tiempos por los activos intangibles y, en segundo lugar, se valora, mediante la revisión de la literatura existente, la capacidad de los estados financieros para reflejar los inmateriales de las organizaciones. Dado que en capítulos posteriores nos centramos en el fondo de comercio, en este epígrafe lo hacemos en el resto de activos intangibles.

<sup>24</sup> Fuente: Business week, Interbrand/JP Morgan league table, 2002.



### 3.1. Relevancia de los activos intangibles en la actualidad

Fenómenos como la globalización, la internacionalización y el desarrollo de los mercados financieros han provocado un aumento de la competitividad en la mayor parte de los sectores de la economía, de tal manera que las organizaciones deben gestionar todos los recursos que tienen a su alcance para sobrevivir y/o tener éxito. Los activos intangibles siempre han existido, pero es en un entorno tan sofisticado como el actual cuando adquieren gran importancia hasta tal punto que en determinados sectores son la pieza clave para que una empresa fracase o tenga éxito.

En este sentido, CARMELITANO [2003: 562] apunta que:

*“Es importante destacar la importancia del activo intangible en sociedades y sectores donde la clave del éxito radica en la diferenciación de su producto o del servicio que se rinde. En muchas ocasiones pueden representar la única barrera de entrada que protege a ciertos sectores de una atomización total. Por otro lado, existen activos intangibles que garantizan un proceso productivo de bajo coste que proporciona una ventaja competitiva sobre el resto de compañías del sector”.*

En otras palabras, actualmente nos encontramos inmersos en una economía basada fundamentalmente en la producción, distribución y uso del conocimiento y la información, en la que se acepta que la innovación, entendida en el más amplio de los sentidos, es el factor dominante que impulsa el crecimiento económico. En esta misma línea, GOLDFINGER [1997] señalaba:

*“La fuente de valor económico y riqueza ya no será la producción de bienes materiales, sino la creación y manipulación de activos intangibles”.*

Esta misma idea la expresaban CAÑIBANO et. Alt. [2002]:

*“Hemos avanzado hacia una economía basada en el conocimiento, caracterizada por ser intensiva en tecnología, y en la que las inversiones en recursos humanos, en tecnologías de la información, en I+D, y publicidad se han convertido en esenciales a efectos de mantener la situación competitiva de la entidad, y asegurar su rentabilidad futura”.*

Por su parte, LEV [2003] señalaba que:

*“Con frecuencia, la rentabilidad empresarial viene determinada cada vez en mayor medida por las capacidades organizativas que por el control de los recursos físicos; incluso el valor de los bienes físicos se debe con frecuencia a la existencia de intangibles tales como la innovación tecnológica inherente a los productos, el atractivo de su marca, su presentación innovadora o la creatividad de su contenido”.*

Un gran número de investigadores, como se señala en el apartado siguiente, sostienen que la regulación en materia de información financiera no ha evolucionado en paralelo a la economía y a los mercados, de tal manera que los estados financieros de las empresas no reflejan sus activos intangibles, o lo hacen erróneamente. No obstante, los mercados financieros sí valoran los intangibles lo que provoca que haya divergencias entre la capitalización bursátil de una empresa y su valor en libros. En esta línea, muchos autores, como EDVINSSON y MALONE [1997], sostienen que esta diferencia se justifica en el **Capital Intelectual (CI)**.

Existen múltiples definiciones de CI, según KENDRICK [1961] el concepto fue introducido por primera vez en el siglo XIX por el economista alemán LIST [1841], quien define el CI *“referido a las naciones o a la humanidad, por la acumulación de los descubrimientos, invenciones, etc., de las generaciones precedentes”*. CAÑIBANO et Alt. [2002: 249] definen el CI como *“la*

combinación de los recursos humanos, organizativos y relacionales de una empresa". En la Tabla 1.2. se incluyen diferentes definiciones de Capital Intelectual propuestas por varios autores.

EDVINSSON y MALONE [1997: 26] describen el CI mediante una metáfora:

*"Si nos imaginamos una empresa como un organismo vivo, digamos un árbol, entonces lo que se describe en los organigramas, los informes anuales, los estados trimestrales, los folletos de la empresa y otros documentos es el tronco, las ramas y las hojas. El inversor inteligente estudia este árbol en busca de fruta madura para cosechar.*

*Pero suponer que ése es todo el árbol porque representa todo lo que salta a la vista es obviamente un error. La mitad, o quizá más, está bajo tierra, en el sistema de raíces. Y si bien el aroma de la fruta y el color de las hojas dan testimonio de la salud del árbol en ese momento, entender lo que está ocurriendo en las raíces es una manera mucho más eficaz cuál será el estado de salud del árbol en los próximos años. Un hongo o un parásito que acaba de aparecer diez metros bajo tierra puede matar a ese árbol que hoy parece tan lleno de salud.*

*Esto es lo que hace tan valioso el capital intelectual: el estudio de las raíces del valor de una empresa, la medida de los factores dinámicos ocultos bajo los edificios y productos visibles de aquella".*

Estos autores identifican tres formas básicas del CI:

- 1. Capital Humano:** combinación de conocimientos, habilidades, experiencia, inventiva y capacidad de los empleados individuales para llevar a cabo la tarea que tienen encomendada. Es algo más que la suma estas medidas, debe captar la dinámica de una organización inteligente en un ambiente competitivo cambiante. Igualmente incluye los

valores de la empresa, su cultura y su filosofía; no obstante, la empresa no puede ser propietaria del capital humano.

Según CAÑIBANO et Alt. [2002] el Capital Humano está *“integrado por el conocimiento que el empleado se lleva cuando abandona la empresa. Incluye los saberes, las capacidades, experiencias y habilidades de las personas que integran la organización. Mientras una parte de este conocimiento es exclusivo de los individuos otra parte puede ser genérica. Ejemplos son la capacidad para innovar, la creatividad, el saber hacer y la experiencia previa, la capacidad para trabajar en equipo, la flexibilidad del empleado, la capacidad de negociación, la motivación, la satisfacción, la capacidad para aprender, la lealtad, etc., así como su nivel educativo y la titulación académica”*

2. **Capital Estructural:** integrado por todo lo que forma parte de la capacidad organizacional que sostiene la productividad de los empleados de la empresa, como los equipos, programas, bases de datos, estructura organizacional, patentes y marcas de fábrica. Es la infraestructura que incorpora, forma y sostiene el capital humano. En otras palabras, *“todo lo que se queda en la oficina cuando los empleados se van a su casa”*. Está compuesto por componentes muy diversos que pueden organizarse en tres categorías:
  - a. *Capital organizacional:* inversión de la compañía en sistemas, herramientas y filosofía operativa que acelera la corriente de conocimientos a través de la organización lo mismo que hacia fuera, a los canales de abastecimiento y distribución.
  - b. *Capital innovación:* capacidad de renovación y los resultados de la innovación en forma de derechos comerciales protegidos, propiedad intelectual y otros activos intangibles y talentos usados para crear y llevar rápidamente al mercado nuevos productos y servicios.

- c. *Capital proceso*: procesos de trabajo, técnicas y programas para empleados que aumentan y fortalecen la eficiencia de producción o la prestación de servicios.

A diferencia con el Capital Humano, el Estructural puede ser propiedad de la compañía y por consiguiente puede negociarse.

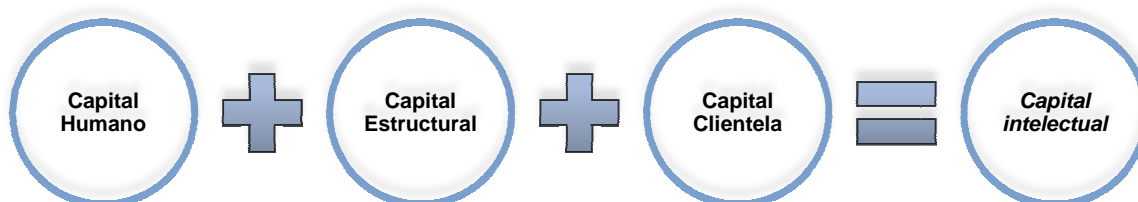
CAÑIBANO et Alt. [2002] definen el Capital Estructural como “*el conjunto de conocimientos que permanece en la empresa al final de la jornada laboral. Comprende las rutinas organizativas, los procedimientos, sistemas, cultura, bases de datos, etc. Ejemplos son la flexibilidad organizativa, el servicio de documentación, el uso generalizado de Tecnologías de la Información, la capacidad organizativa de aprender, etc. Algunos de ellos pueden protegerse legalmente y convertirse en Derechos de Propiedad Intelectual o Industrial, como los derechos de autor o las patentes*”.

- 3. Capital Clientela:** forma parte del Capital Estructural de la empresa dado que está constituido por las relaciones con los clientes. Según estos autores, el capital clientela siempre ha existido dentro de la partida de fondo de comercio; cuando una empresa se vende por encima de su valor en libros, después de restar el valor de las patentes y derechos de autor, ¿qué otra cosa es la diferencia sino un reconocimiento de que la empresa tiene una fuerte base de clientes leales?

CAÑIBANO et Alt. [2002] denominan a esta forma de CI Capital Relacional, es “*el conjunto de recursos ligados a las relaciones externas de la empresa con sus clientes, proveedores de bienes, servicios o capital o con sus socios de I+D. Comprende tanto las relaciones de la empresa con terceros (inversores, acreedores, clientes, proveedores, etc.), como las percepciones que tienen éstos de la compañía. Ejemplos de esta categoría son la imagen, la lealtad y la satisfacción de los clientes, los pactos con los proveedores, el poder comercial, la*

*capacidad de negociación con instituciones financieras, con reguladores, etc.”.*

Por consiguiente, como muestra el gráfico 1.4., el Capital Intelectual es el resultado de la conjunción del Capital Humano, del Capital Estructural y del Capital Clientela.



**Gráfico 1.4. Componentes del Capital Intelectual.**

EDVINSSON y MALONE [1997: 63] señalan tres conceptos fundamentales que caracterizan al Capital Intelectual:

1. El CI es información complementaria de la información financiera, no información subordinada.
2. El CI es capital no financiero y representa el salto escondido entre el valor de mercado y valor en libros.
3. El CI es una partida del pasivo, no del activo.

El tercer concepto quiere decir que el CI debe tratarse igual que al capital accionarial y cuya contrapartida en el balance es el fondo de comercio.

Existen otras clasificaciones del CI, como la de EUROFORUM [1998] que lo divide en tres componentes: capital humano, capital estructural y capital relacional; pero, en esencia, coinciden con la realizada por EDVINSSON y MALONE.

En esta misma línea de trabajo, SVEIBY [2000: 31] sostiene que la diferencia entre la cotización de una compañía y su valor en libros se justifica en sus activos intangibles, que pueden agruparse en tres categorías:

1. *Competencia de los colaboradores*: se refiere capacidad de los empleados para actuar en una gran variedad de situaciones y crear tanto activos materiales como intangibles.
2. *Componente interno*: incluye las patentes, ideas, estructuras de funcionamiento así como la estructura administrativa e informática de la empresa.
3. *Componente externo*: integrado por las relaciones con los clientes y proveedores, y por los nombres de los productos, las marcas registradas y la reputación o imagen de la compañía.

Estos tres componentes podemos identificarlos con las clases de CI de la siguiente manera:

- Competencia de los colaboradores = Capital humano.
- Componente interno = Capital estructural.
- Componente externo = Capital clientela.

AUTOR	DEFINICIÓN DE CAPITAL INTELECTUAL
BRADLEY [1997]	“La habilidad de transformar el conocimiento y los activos intangibles en recursos creadores de riqueza para las empresas y para los países”
KENDRICK [1961]	“El resultado de las inversiones en el descubrimiento y difusión del conocimiento productivo”
LIST [1841]	“El resultado de la acumulación de descubrimientos, invenciones, mejoras, perfeccionamientos y esfuerzos de todas las generaciones que nos han precedido”
EDVINSSON Y MALONE [1997]	“La posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizativa, relaciones con los clientes y destrezas profesionales que proporcionan una ventaja competitiva en el mercado”
BROOKING [1997]	“La combinación de activos intangibles que permiten a la empresa funcionar”
STEWART [1997]	“El conocimiento, la información, la propiedad intelectual y la experiencia que pueden ser utilizados para crear nueva riqueza”
SVEIBY [1997]	“La combinación de activos intangibles que generan crecimiento, renovación, eficiencia y estabilidad en la organización”
BONTIS [1998]	“La relación de causalidad entre el capital humano, relacional y organizativo”
BUENO [1998]	“La valoración de los activos intangibles creados por los flujos de conocimiento de la empresa” “El conjunto de competencias básicas distintivas (personales, organizativas, tecnológicas y relacionales) de carácter intangible que permiten crear y sostener la ventaja competitiva”
ORDOÑEZ [2000]	“Conjunto de recursos organizativos de tipo intangible que, a pesar de contribuir a la generación de valor, no luce en los estados contables de la empresa”
BUENO [2000]	“Representa la perspectiva estratégica de la <<cuenta y razón>> de los intangibles de la organización”
LEV [2001]	“Representa las relaciones principales, generadoras de activos intangibles, entre innovación, prácticas organizativas y recursos humanos”

**Tabla 1.2. Definiciones de Capital Intelectual<sup>25</sup>.**

<sup>25</sup> Fuente: BUENO, E.: Génesis, evolución y concepto del capital intelectual: enfoques y modelos principales. Capital Humano, Noticias.com, Mayo 2005.



La Unión Europea, consciente de la importancia que los activos intangibles han ganado en los últimos tiempos, otorgó prioridad a la investigación sobre gestión y medición de los citados intangibles, resultado de la cual son las “*Directrices para la Gestión y Difusión de la Información sobre Intangibles (Informe de Capital Intelectual)*”, resultantes del Proyecto MERITUM. Mediante este Informe las empresas pueden difundir información sobre los intangibles que integran su Capital Intelectual, comunicando a los accionistas y a otros terceros interesados las capacidades, recursos y compromisos de la empresa en relación con los elementos que actualmente se consideran como elementos fundamentales de la creación de valor de la empresa. Contiene la información que la compañía desea publicar sobre las actividades que ha llevado a cabo para crear, desarrollar, mantener y gestionar sus recursos intangibles, resaltando la conexión entre los componentes del CI (humano, estructural y clientela), puesto que su gestión adecuada crea valor para la empresa.

El Informe de Capital Intelectual está dividido en tres partes:

1. *Visión de la Empresa*: debe describirse en qué se diferencia la empresa de sus competidoras y qué recursos intangibles le permiten marcar distancias con otras organizaciones. En esta parte del Informe se presentan los objetivos y estrategias principales de la empresa y los activos intangibles críticos que debe crear, adquirir, desarrollar o mantener para alcanzar dichos objetivos.
2. *Resumen de Recursos y Actividades e Intangibles*: en este epígrafe se detallan los recursos intangibles de que puede disponer la empresa y las diferentes actividades llevadas a cabo hasta la fecha y las que se realizarán en el futuro para incrementar el valor de dichos recursos. La presentación de los recursos y actividades intangibles se refiere a las tres categorías de Capital Intelectual: capital humano, capital estructural y capital relacional. La empresa debe mostrar que es precisa una combinación única de acciones para alcanzar los objetivos estratégicos y que la compañía está, en la práctica, desarrollando estas acciones.

3. *Sistema de Indicadores de los Recursos y Actividades Intangibles*: el objetivo de esta última parte del Informe es permitir a los proveedores de bienes, servicios o capitales de la empresa, llevar a cabo una estimación acertada de los beneficios futuros de la empresa y del riesgo que conlleva la inversión en ella. Este epígrafe será de mayor utilidad cuando no solamente se presenten los indicadores, sino también su tendencia esperada y su relación con los resultados y el crecimiento futuros de la empresa.

GUIMÓN [2004] sitúa el origen de los Informes de CI en los modelos para la gestión del capital intelectual en las organizaciones desarrollados a mediados de los noventa, entre los que destacan por su notoriedad el Cuadro de Mando Integral [KAPLAN y NORTON, 1996], el Intangible Asset Monitor [SVEIBY, 1997], el Skandia Navigator [EDVINSSON y MALONE, 1997] o el Technology Borker [BROOKING, 1996]. Más recientemente, se han publicado en Europa una serie directrices destinadas a facilitar a las empresas la preparación de informes de CI, persiguiéndose al mismo tiempo una mayor estandarización a largo plazo, tal como recomendó la OCDE [1999]. Dos de los ejemplos más relevantes son las Directrices MERITUM [2002], financiadas por la Comisión Europea, y las directrices para la publicación de informes de CI elaboradas por la Copenhagen Business School y financiadas por el Gobierno de Dinamarca [Danish Ministry of Science, Technology and Innovation, 2003].

En el siguiente gráfico 1.5. se presenta un esquema para la presentación del informe de CI elaborado por CAÑIBANO et Alt. [2002].

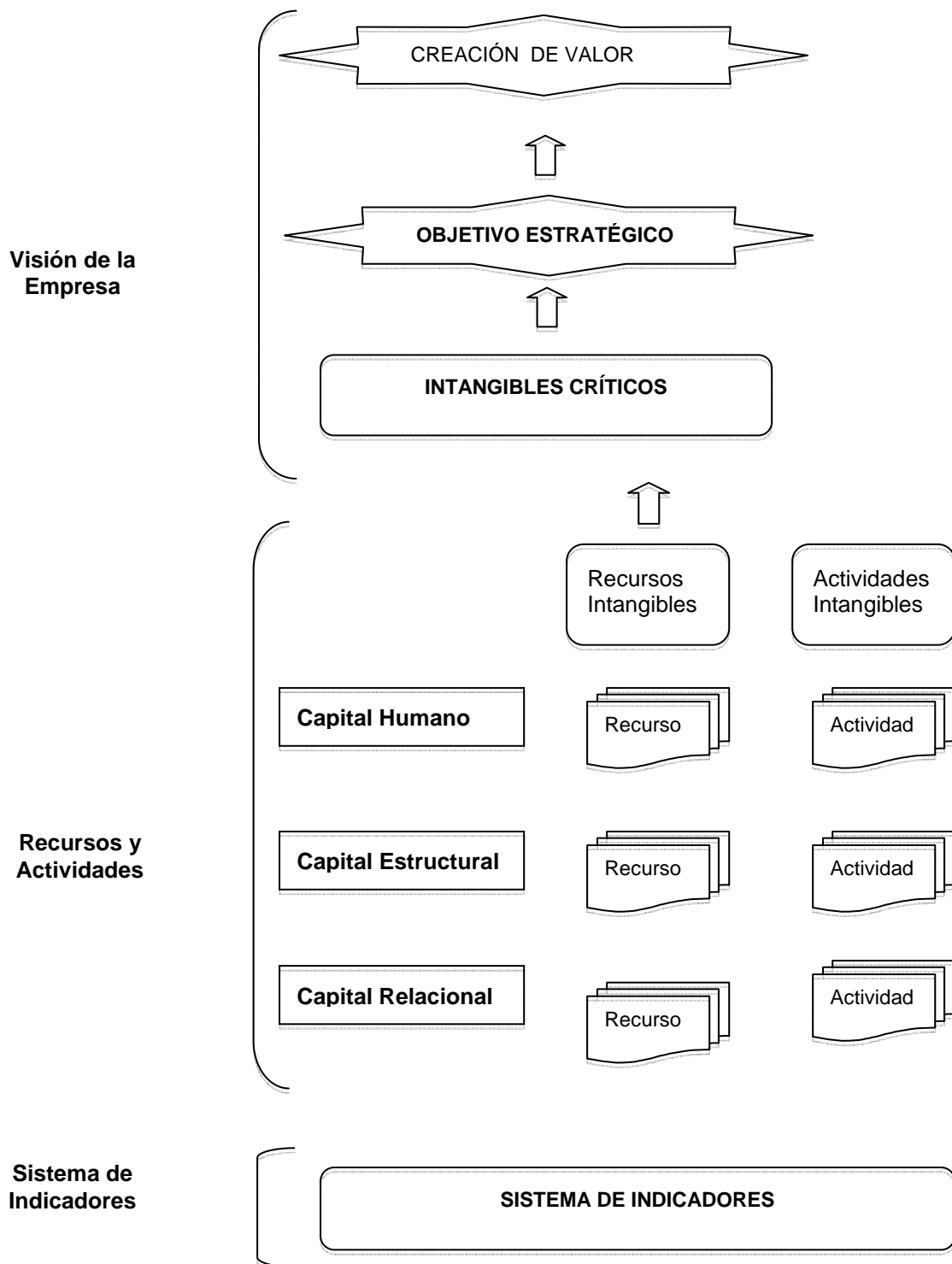


Gráfico 1.5. Un esquema para la presentación del Informe de Capital Intelectual<sup>26</sup>

<sup>26</sup> Fuente: CAÑIBANO, L. et Alt. [2002]: Directrices para la gestión y difusión de la información sobre intangibles (Informe de capital intelectual). Lecturas sobre Intangibles y Capital Intelectual. AECA Monografías, Madrid.

No obstante, como apunta BEJARANO [2006], no debe establecerse una identidad entre el capital intelectual y la suma de los activos intangibles no identificables, y por lo tanto no reconocidos de forma individualizada en los estados financieros de una entidad, a pesar de la creencia mantenida de forma errónea por determinados autores. Y es que, efectivamente, y tal y como quedó recogido en el Proyecto de mejora de la NIC 38, Activos Intangibles, de 5 de diciembre de 2002, el capital intelectual es aquél que está relacionado con los recursos humanos, pero no con la totalidad de activos inmateriales que configuran la dimensión intangible de un negocio [Cf. IASB 2002b): BC76]

### **3.2. ¿Refleja la Información Financiera los activos intangibles de las empresas?**

El objetivo de los estados financieros, tal y como señalamos en el segundo epígrafe de este capítulo, es proporcionar a sus usuarios información útil para la toma de decisiones de carácter económico y financiero. Por tanto, deben recoger todos los eventos que afecten de una forma relevante a la situación financiera-económica de la empresa con el requisito de que la información sea fiable.

Durante las últimas décadas, como hemos comentado en el epígrafe anterior, los elementos intangibles como las marcas, la publicidad, la investigación y desarrollo, etc., han cobrado vital importancia para la supervivencia de las empresas en una economía basada en la información y en la tecnología. En este sentido, como explican SERRANO Y CHAPARRO [1999], la contabilidad, como todo sistema de información, debe adaptarse a las necesidades de sus usuarios en cada período histórico, sector o actividad empresarial.

Muchos investigadores, en sintonía con LEV y ZAROWIN [1999], sostienen que la información financiera no ha evolucionado en paralelo a la empresa dado que no ha captado, o lo ha hecho de forma inapropiada, los cambios introducidos en los productos y servicios por las actividades de innovación, materializadas, en la mayor parte de los casos, en proyectos de I+D+i, marcas, desarrollo de los recursos humanos, o tecnologías de la información. Por consiguiente, estos

autores afirman que en relación con los intangibles la contabilidad no está cumpliendo su objetivo de proporcionar información útil y relevante para la toma de decisiones económicas por parte de los usuarios de los estados financieros.

De tal manera que para numerosos autores, la regulación en materia de información financiera fracasa al abordar el reconocimiento, medición e información sobre los recursos inmateriales, dado que no permite a los sujetos regulados reflejar adecuadamente su dimensión intangible, debido fundamentalmente a la falta de correlación existente entre el momento del reconocimiento contable de los ingresos y los gastos generados por estos recursos. Como sostiene BEJARANO [2006], este desfase se pone de manifiesto de una forma más relevante en unas actividades de I+D+i afectadas en mayor medida por la circunstancia anterior, por cuanto que el momento de la realización del esfuerzo inversor inicial, y, por ende, su registro contable, tendrá lugar con mucha antelación a aquél otro en el que previsiblemente se producirá la recogida de frutos, u obtención de los beneficios derivados de aquel esfuerzo inicial, incorporando dosis adicionales de incertidumbre a la estimación de su contribución efectiva a la rentabilidad futura de los negocios, amén de los posibles deseos de la gerencia por manipular las percepciones de los inversores en este extremo.

En este sentido, BRENNAN [1992] señalaban que para las empresas innovadoras recientes en entornos altamente competitivos (farmacéutico, telecomunicaciones, servicios de Internet, etc.) los activos no corrientes más importantes son intangibles, tal como los conocimientos de sus empleados, la tecnología en desarrollo, acuerdos de producción, y los sistemas de publicidad y distribución, todos ellos ausentes en los estados financieros]. De hecho, como apuntan MORTENSEN, EUSTACE Y LANOO [1997].la mayoría de los intangibles solamente se reflejan indirectamente mediante el incremento económico de la rentabilidad que no es imputable a las inversiones tangibles.

GARCÍA-AYUSO [2003] identifica cuatro causas posibles de la problemática existente en torno a la valoración de los recursos intangibles:

- 1) *La Calidad de la Información Financiera*: la valoración ineficiente de los intangibles puede ser consecuencia de la falta de información relevante en los estados anuales de las empresas. Esta teoría la ratifica el estudio titulado Business Reporting Research Project realizado por el Steering Committee Report del FASB en el año 2000, que mediante una encuesta a compañías norteamericanas sobre las prácticas relativas a la información de negocios llegó a la conclusión que las empresas revelan voluntariamente una gran cantidad de información en sus estados de posición financiera, aunque existe “una falta general de información significativa y útil sobre los activos intangibles”.
  
- 2) *Las Imperfecciones del Mercado*: posiblemente la falta de un mercado o mercados de intangibles y las imperfecciones del mercado de capitales pueden ser una de las razones de las ineficiencias en la valoración de este tipo de elementos. Esta es la causa de que el valor de los activos inmateriales no sea el resultado de un consenso alcanzado entre partes independientes en un mercado, sino que han de utilizarse diferentes técnicas de valoración para alcanzar una estimación del valor del elemento. Además, no ocurre como en otra clase de activos (v.g. opciones, bonos, etc.) en los que existe un método de valoración ampliamente aceptado por los agentes del mercado.

La existencia de información asimétrica en los mercados agrava los problemas valorativos de los intangibles. La información asimétrica puede definirse como la insuficiencia en el conocimiento de una de las partes contratantes con respecto a la otra, que impedirá a la primera adoptar decisiones racionales concretas<sup>27</sup>. Como argumenta AKERLOF [1970], la información asimétrica provoca ineficiencias en los mercados, haciendo que una de las partes contratantes obtenga mayores ganancias y la otra menores ganancias o unas pérdidas superiores.

- 3) *La capacidad limitada de los analistas financieros*: uno de los usuarios más sofisticados de la información financiera son los analistas financieros.

---

<sup>27</sup> ANDREU, J.M. [2000]: Sobre los fundamentos del Dinero y la Banca, Dykinson. Madrid, p. 143.

La fuerte competencia en los mercados financieros les fuerza a explotar todo el conocimiento disponible para proporcionar a sus clientes un servicio de asesoramiento eficiente. Para sobrevivir, los analistas no sólo tienen que tener acceso a toda la información relevante en el momento adecuado, sino que además han de tener la capacidad de comprender y explotar su contenido. Por esta razón, algunos autores, como BROWN y ROZEFF [1978], AFFLECK-GRAVES, DAVIS y MENDENHALL [1990], y RICHARDSON, TEOH y WYSOCKI [1999], han estudiado la capacidad de los analistas para predecir los beneficios futuros.

Sin embargo, no todos los analistas tienen los mismos conocimientos, sino que existen diferencias significativas tanto en la habilidad para obtener la información relevante y oportuna, como en la capacidad de extraer conclusiones correctas para poder hacer buenas predicciones. Estas divergencias en la capacidad de los participantes en el mercado para explotar la información publicada por las compañías podrían ser la justificación de las reacciones exageradas, positivas o negativas, que provocan movimientos en la cotización de las acciones tras la publicación de los resultados de las empresas. De tal manera que, si solamente un pequeño conjunto de los agentes del mercado son capaces de interpretar los datos revelados por una compañía en un momento determinado, pero la gran mayoría de los participantes no analizan correctamente el impacto de los nuevos datos en el valor actual de los flujos de efectivo de la empresa, su cotización no reflejará toda la información con impacto sustancial en el valor de la empresa.

- 4) *La falta de ética*: las acciones y conductas reprochables desde un punto de vista moral de los gestores, auditores y analistas, pueden dar lugar a una valoración ineficiente de una empresa.

Por un lado, puede producirse una evaluación errónea de los intangibles de una compañía si sus gestores revelan información falsa o manipulan las cifras contables. DAROUGH y RANGAN [2001] demostraron la tendencia de los gerentes a reducir la inversión en las actividades de

investigación y desarrollo (I+D) en el ejercicio en el que se realiza una oferta pública con el propósito de incrementar los beneficios y así mejorar las expectativas de los inversores. Y BUSHEE [1998] demostró que las compañías pueden gestionar sus resultados a través de las actividades de I+D.

Por otro, los auditores de cuentas tienen como objetivo primordial reducir la información asimétrica existente entre los inversores y los gestores. Las firmas auditores que, adicionalmente a la auditoría propiamente dicha, prestan a sus clientes servicios de consultoría pueden incurrir en conflicto de intereses, dado que pueden verse tentados a ocultar cuestiones problemáticas con el fin de mantener o aumentar su cartera de clientes de consultoría.

Por último, los analistas financieros también pueden contribuir a una incorrecta estimación del valor de los intangibles de una empresa si sus predicciones están sesgadas con el objetivo de movilizar los fondos de los inversores de tal manera que se produzcan operaciones que reviertan en propio beneficio del analista.

Por otro parte, en los últimos años, muchos autores han extendido la creencia relativa a que los mercados consideran y valoran determinados elementos no reconocidos en los estados financieros, de los cuales una parte importante se correspondería con los intangibles. Esta tendencia se basa en la evidencia obtenida por diversos investigadores acerca del alejamiento creciente entre la cotización de las compañías en los mercados financieros, o su capitalización bursátil, y sus valores en libros, que confirma la incapacidad de la información financiera de asimilar los cambios acontecidos en la economía en las dos últimas décadas, ya que existen grandes lagunas en materia de identificación, medición, e información a revelar acerca de la dimensión intangible de los negocios.

Los resultados obtenidos en las distintas investigaciones realizadas por autores como LEV y ZAROWIN [1999], o CAÑIBANO et Alt. [2000], ratifican la creencia anterior, al coincidir todos ellos en la idea de que la información financiera



publicada por las compañías relativa a este tipo de actividades intangibles, o a los elementos generados por las mismas, desvirtúa la realidad que pretende reflejar, incumpliendo la meta esencial de la contabilidad; proporcionar información útil y relevante a los usuarios, presentes o potenciales, de los estados financieros para que puedan tomar decisiones de naturaleza económica-financiera.

En este sentido, pueden citarse estudios que analizan cómo afectan los activos intangibles a la cotización de las acciones, como los trabajos de AMIR, HARRIS y VENUTTI [1993], CHAUVIN y HIRSCHHEY [1994] y MCCARTHY y SCHNEIDER [1995] que defienden la existencia de una relación positiva y significativa entre el fondo de comercio y el valor de mercado de las empresas. Así, AMIR y LEV [1996] encuentran evidencia de que el patrimonio contable y el resultado de las empresas con niveles significativos de elementos inmateriales tienden a estar infravalorados en relación a sus valores de mercado. Y, LEV y SOUGIANNIS [1996] demuestran que los activos intangibles de una empresa están considerados en su cotización, al menos parcialmente, al encontrar una relación positiva entre los valores de mercado de las acciones de las empresas que constituyen la muestra de su investigación y las estimaciones de activos de I+D, basadas en los gastos de esta naturaleza de dichas compañías.

Por su parte, JENNING, ROBINSON, THOMPSON y DUVALL [1996] confirman los trabajos anteriores dado que demuestran que los inversores consideran al fondo de comercio como un activo más de la empresa. No obstante, no encuentran evidencia de la existencia de una relación sistemática entre la amortización de este activo y la cotización de las empresas. Para CHOI, KWON y LOBO [2000] la causa de esta escasa relación es que dicha amortización, determinada conforme a los principios contables generalmente aceptados, no refleja adecuadamente la pérdida de valor del activo intangible durante el período concreto.

Para ello, estos últimos autores, examinan la valoración por parte del mercado estadounidense tanto de los activos intangibles reconocidos como el gasto asociado a su amortización mediante una metodología de formación de carteras.

Su investigación confirma que los mercados financieros valoran positivamente los activos inmateriales reflejados por las compañías, pero obtienen evidencia de que los inversores valoran en menor medida un dólar invertido en la obtención de un activo intangible que otro dólar destinado a la adquisición de activos de otro tipo de naturaleza.

También pueden señalarse trabajos que han utilizado medidas concretas de intangibles como los de ITTNER y LARCKER [1998], BARTH, CLEMENT, FOSTER y KASZNIK [1998], y BLACK, CARNES y VERNON [1999], que, mediante medidas de la satisfacción del consumidor valoración de marcas y reputación de la empresa, confirman que los valores de mercado o cotización están relacionados con los elementos inmateriales.

En cuanto a los estudios realizados en España, pueden citarse a LARRÁN, MONTERREY y MULERO [2000], que demuestra que el fondo de comercio es percibido en el mercado como un activo más; y a GINER y PARDO [2007], cuya investigación encuentra evidencia sobre la relevancia del fondo de comercio, así como sobre la no relevancia de su amortización, además sugieren que la amortización del fondo de comercio no es oportuna y, en general, los cambios en su amortización tampoco proporcionan información oportuna sobre los cambios de valor.

Por su parte, CAÑIBANO, GARCÍA-AYUSO y SÁNCHEZ [2000], cuyo estudio empírico del período 1990-1996 encuentra evidencia de que, por término medio, el mercado español valora a las empresas por encima de sus valores contables, siendo el ratio book to market (B/M)<sup>28</sup> menor cuanto mayor es el nivel tecnológico de la empresa; e IÑIGUEZ y LÓPEZ [2003], cuyos resultados muestran que no existen diferentes niveles de rentabilidad en función del grado de los intangibles reconocidos contablemente, y aportan evidencia acerca del distanciamiento existente en la actualidad entre el valor contable de los activos intangibles presentados en el balance y el valor real de los mismos.

---

<sup>28</sup> Este ratio muestra la relación entre el valor en libros de una empresa y valor de mercado. Si es menor que 1 el valor en libros es inferior al valor de mercado por lo que posiblemente los estados financieros no estén recogiendo los mismo elementos que considera el mercado, si es mayor que 1 es porque el valor en libros es superior a la cotización de la empresa, y si es igual a 1 ambos valores son equivalentes por lo que se considera que los estados financieros reflejan todo los elementos contemplados en el mercado.

En este sentido, LEV [2003:49] apunta que los factores principales justificativos del desfase entre el valor de mercado y el reflejado en los estados financieros se encontrarían en las deseconomías asociadas a los intangibles, que debido a su propia naturaleza son siempre más difíciles de gestionar que los activos materiales, y ello a pesar del desarrollo y perfeccionamiento de los sistemas de información y de las prácticas de gestión<sup>29</sup>. Otra limitación alentadora de la diferencia entre la cotización y el valor contable, es la existencia más que probable de externalidades positivas, o “derrames”, entendidas como la posibilidad de que la competencia pueda beneficiarse de los descubrimientos de una entidad mediante la creación de imitaciones que lo único que hacen es limitar el aseguramiento, o control, de los beneficios asociados al elemento inmaterial desarrollado por primera vez<sup>30</sup>, requisito esencial para los reguladores contables para el registro separado de cualquier activo.

Otra de las dificultades inherentes al proceso de valoración, registro y gestión de los elementos intangibles se encuentra en la prácticamente inexistencia de mercados organizados para su compraventa, lo que dificulta en gran medida la transferencia de los mismos. Así que, tal y como señala LEV [2003:110], son la exclusión parcial, o ausencia de control absoluto, y la no transferibilidad de los inmateriales, ambos rasgos específicos de estos elementos, los argumentos perfectos para justificar su no reconocimiento contable. Y es que, por un lado, aquello que no es controlado por la entidad, porque no puede impedirse que terceros no propietarios puedan disfrutar de los beneficios generados por el mismo, no puede considerarse un activo. Y, por otro lado, el valor de todo aquello que no puede ser comparado con activos similares debido a la ausencia de mercados, es inherentemente subjetivo y, por lo tanto, su estimación podría no resultar lo suficientemente fiable como para justificar su reconocimiento<sup>31</sup>.

---

<sup>29</sup> LEV [2003:49] señala las limitaciones de una contabilidad de gestión centrada fundamentalmente en la imputación de factores productivos materiales característicos de la era industrial, frente a unos costes de naturaleza inmaterial como la captación de clientes, que se consideran gastos del período y, por ende, no se imputan a los productos, servicios o procesos con los que se relacionan.

<sup>30</sup> Todo ello con independencia de la protección legal del elemento inmaterial mediante el correspondiente derecho de propiedad.

<sup>31</sup> LEV, sobre la base de estas razones, concluye que cualquier propuesta de mejora de las prácticas de medición y difusión de información sobre intangibles tiene que tratar con las causas últimas de la elevada incertidumbre, la exclusión parcial y la ausencia de mercados, que caracterizan a estos elementos. En este sentido, que datos como la proporción de innovaciones que se traducen en patentes y marcas registradas,

No obstante, una serie de operaciones celebradas en los últimos años, como los acuerdos de licencia de patentes, las alianzas para la realización de actividades de I+D, las joint ventures para el desarrollo y comercialización de innovaciones, la titulización de intangibles, e incluso determinadas combinaciones de negocios en las que el principal activo transferido han sido los proyectos de I+D o tecnología en fase de desarrollo, ponen de manifiesto la existencia de un importante comercio privado de intangibles, que persigue esencialmente la gestión eficiente de los riesgos inherentes a estas actividades y elementos. Sin embargo, estas operaciones no gozan de la transparencia que debería caracterizar a cualquier mercado activo, ya que no proporcionan los datos cuantitativos y cualitativos esenciales para la valoración de los elementos objetos de las transacciones, lo que provoca que la información financiera tenga que seguir siendo calificada de incompleta, involucionada, y, en definitiva, deficiente<sup>32</sup>.

Entre los efectos de la falta de utilidad de la información financiera en el área de los elementos intangibles, según LEV y ZAROWIN [1999: 361], debe señalarse que determinados agentes, en esencia los analistas financieros, a la hora de analizar las compañías han relegado a un segundo plano a los estados financieros y se basan principalmente en el estudio de los flujos de efectivo netos generados por el negocio. Esta actitud es consecuencia tanto de la creencia de que gran parte de los intangibles de las compañías no están recogidos debidamente ni en el balance ni en la cuenta de pérdidas y ganancias, como de la idea de que los flujos de tesorería están exentos de manipulación por parte de la gerencia, afirmación que no siempre puede referirse a la cuenta de resultados.

Otra consecuencia de esta problemática, puesta en evidencia por diversos trabajos, como el llevado a cabo por el Centro para la Innovación Empresarial de ERNST & YOUNG [1997], o por GINER y REVERTE [2003], o por LARRÁN y

---

el volumen de ingresos derivados de la violación de los derechos sobre ella serían indicadores relevantes de la capacidad de un negocio para excluir a la competencia del disfrute de los beneficios derivados de su innovación [Cf. LEV (2003:110,111)].

<sup>32</sup> En opinión de LEV y ZAROWIN [1999:363-365], mientras que el sistema contable se basa principalmente en la elaboración de una información referida a hechos discretos, o transacciones como una venta, una compra o inversión, sin embargo, el impacto ejercido por el cambio sobre las empresas en raras ocasiones vendrá motivado por transacciones específicas.

REES [2003], es que las empresas se han visto obligadas a proporcionar a sus inversores informes adicionales a los estados financieros, relativos a diferentes áreas de su Capital Intelectual, tal como su política de formación y desarrollo de los recursos humanos, la calidad de sus procesos, o los procesos de investigación que están en marcha. Fundamentalmente, los destinatarios de estos informes son los analistas financieros y los inversores institucionales que han conseguido hacer la presión suficiente como para provocar que las compañías revelen, por cauces privados, datos cuantitativos y cualitativos acerca de sus inversiones y actividades inmateriales.

Por último, debe señalarse que hay autores que no coinciden con la tesis relativa a que la regulación en materia de información financiera deba reformarse debido a que actualmente los estados financieros no reflejan adecuadamente la dimensión intangible de una compañía. En este sentido SKINNER [2008] sostiene que no es necesario modificar la normativa contable relativa a los activos intangibles, dado que los autores a favor de una reforma proporcionan poca evidencia convincente sobre los efectos adversos de las normas actuales sobre los mercados de capitales. De hecho, la teoría y la práctica de las finanzas corporativas sugieren que los mercados de capitales actúan correctamente en la financiación de inversiones en innovación y en actividades de alta tecnología. Este autor argumenta que *“exigir a las empresas información adicional en el área de los intangibles probablemente no tenga éxito por el hecho de que la naturaleza y la valoración de los intangibles varía considerablemente a lo largo de las industrias, así como por otras razones”* [SKINNER (2008: 203)].

#### **4. LOS ACTIVOS INTANGIBLES EN LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA**

El IASB, en esencia, aborda los diferentes aspectos del reflejo de los activos intangibles en las siguientes Normas:

- NIC 38, Activos Intangibles: que dispone la definición, reconocimiento y valoración de los activos intangibles

- NIIF 3, Combinaciones de Negocios: que regula el reconocimiento y valoración inicial del Fondo de Comercio.
- NIC 36, Deterioro de Activos: que trata el deterioro del valor de los activos inmateriales.

En 1998 se publicó la primera versión de la NIC38 [en adelante, NIC 38 (1998)]<sup>33</sup>, que posteriormente fue revisada en 2004 como consecuencia de la primera fase del proyecto sobre combinaciones de negocios, que tuvo como resultado la emisión, el 31 de marzo del 2004, de las siguientes Normas:

- a) La NIIF 3, Combinaciones de negocios [en adelante, NIIF 3 (2004)]<sup>34</sup>.
- b) La versión revisada de la NIC 36, Deterioro de activos [en adelante, NIC 36 (2004)]<sup>35</sup>
- c) La versión revisada de la NIC 38, Activos intangibles [en adelante, NIC 38 (2004)]<sup>36</sup>.

Las modificaciones introducidas en la NIC 38 (1998), consecuencia de la culminación de la primera fase del proyecto sobre combinaciones de negocios, no tenían como objetivo cambiar sustancialmente el tratamiento contable de los

---

<sup>33</sup> Adoptada por la Unión Europea (UE) mediante el Reglamento (CE) núm. 1725/2003 del Parlamento Europeo y de la Comisión de 29 de septiembre de 2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

<sup>34</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) núm. 2236/2004 del Parlamento Europeo y de la Comisión de 29 de diciembre de 2004 que modifica el Reglamento (CE) no 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) números 1, 3 a 5, a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) números 1, 10, 12, 14, 16 a 19, 22, 27, 28, 31 a 41 y las interpretaciones del Comité de Interpretación de Normas (SIC) números 9, 22, 28 y 32.

<sup>35</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) núm. 2236/2004 del Parlamento Europeo y de la Comisión de 29 de diciembre de 2004 que modifica el Reglamento (CE) no 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) números 1, 3 a 5, a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) números 1, 10, 12, 14, 16 a 19, 22, 27, 28, 31 a 41 y las interpretaciones del Comité de Interpretación de Normas (SIC) números 9, 22, 28 y 32.

<sup>36</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) núm. 2236/2004 del Parlamento Europeo y de la Comisión de 29 de diciembre de 2004 que modifica el Reglamento (CE) no 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) números 1, 3 a 5, a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) números 1, 10, 12, 14, 16 a 19, 22, 27, 28, 31 a 41 y las interpretaciones del Comité de Interpretación de Normas (SIC) números 9, 22, 28 y 32.

intangibles, sino referirse, principalmente, a aspectos relacionados con los activos intangibles y las combinaciones de negocios, como los siguientes:

- El concepto de identificabilidad.
- Determinación de la vida útil y amortización de los activos intangibles.
- Los proyectos de investigación y desarrollo adquiridos en una combinación de negocios.

La segunda fase del proyecto sobre combinaciones de negocios ha dado lugar a la publicación en enero de 2008 a una nueva versión de la NIIF 3 [en adelante, NIIF 3 (2008)]<sup>37</sup> y de la NIC 27, Estados Financieros Consolidados y Separadas [en adelante, NIC 27 (2008)]<sup>38</sup>. En cuanto a los activos intangibles, esta fase no ha supuesto grandes cambios sino matices relacionados fundamentalmente con el fondo de comercio.

Por otra parte, los criterios contables recogidos en la NIC 38 (2004), conforme a su párrafo segundo, son aplicables a todos los activos intangibles excepto a [Cf: IASB 2004c:2]:

1. Los que estén regulados en otras Normas Internacionales de Información Financiera, entre otros los siguientes [Cf. IASB 2004c:3]:
  - a. Los activos intangibles mantenidos para su venta en el curso ordinario de las actividades de la compañía, que se deben contabilizar conforme a la NIC 2, Existencias<sup>39</sup>, o la NIC 11, Contratos de construcción<sup>40</sup>.

---

<sup>37</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) núm. 495/2009 del Parlamento Europeo y de la Comisión de 3 de junio de 2009 que modifica el Reglamento (CE) n o 1126/2008 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) n o 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo relativo a la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 3.

<sup>38</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) núm. 494/2009 del Parlamento Europeo y de la Comisión de 3 de junio de 2009 que modifica el Reglamento (CE) no 1126/2008 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo relativo a la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 27.

<sup>39</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. La versión actualizada a diciembre de 2008 fue adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

- b. Los activos por impuestos diferidos tratados en la NIC 12, Impuesto sobre los Beneficios<sup>41</sup>.
- c. Los arrendamientos que se incluyan en el alcance de la NIC 17, Arrendamientos<sup>42</sup>.
- d. Los activos por remuneraciones de los empleados, que han de reflejarse de acuerdo con las disposiciones de la NIC 19, Beneficios a los Empleados<sup>43</sup>.
- e. El fondo de comercio surgido en combinaciones de negocios, que debe reconocerse y valorarse de acuerdo con la NIIF3, Combinaciones de negocios<sup>44</sup>.
- f. Los costes de adquisición diferidos y los activos intangibles surgidos de los derechos contractuales de una entidad aseguradora en los contratos de seguro que están dentro del alcance de la NIIF 4, Contratos de Seguro<sup>45</sup>. No obstante, a estos activos son aplicables los requerimientos recogidos en la NIC 38 sobre revelación de información en las notas a los estados financieros.

---

<sup>40</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. La versión actualizada a diciembre de 2008 fue adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

<sup>41</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. La versión actualizada a diciembre de 2008 fue adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

<sup>42</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. La versión actualizada a diciembre de 2008 fue adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

<sup>43</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

<sup>44</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 495/2009 de la Comisión, de 3 de junio de 2009, que modifica el Reglamento (CE) n o 1126/2008 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) n o 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo relativo a la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 3.

<sup>45</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 2236/2004, de la Comisión, de 29 de diciembre de 2004, que modifica el Reglamento (CE) no 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) números 1, 3 a 5, a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) números 1, 10, 12, 14, 16 a 19, 22, 27, 28, 31 a 41 y las interpretaciones del Comité de Interpretación de Normas (SIC) números 9, 22, 28 y 32. La versión actualizada a diciembre de 2008 fue adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.



- g. Activos intangibles no corrientes clasificados o incluidos en un grupo de disposición calificado como mantenidos para la venta de acuerdo con la NIIF 5, Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta y Actividades Interrumpidas<sup>46</sup>.
2. Los Activos financieros, según se definen en la NIC 32, Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar<sup>47</sup>.
3. Los activos para exploración y evaluación que han de reconocerse y valorarse de acuerdo con la NIIF 6, Exploración y Evaluación de Recursos Minerales<sup>48</sup>.
4. Los desembolsos relacionados con el desarrollo y extracción de minerales, petróleo, gas natural y recursos no renovables similares.

La existencia de normas que regulan la contabilización de determinados activos intangibles responde a que tratan activos y actividades con una naturaleza muy especializada que aconsejan el desarrollo de tratamiento contable muy particular.

---

<sup>46</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 2236/2004, de la Comisión, de 29 de diciembre de 2004, que modifica el Reglamento (CE) no 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) números 1, 3 a 5, a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) números 1, 10, 12, 14, 16 a 19, 22, 27, 28, 31 a 41 y las interpretaciones del Comité de Interpretación de Normas (SIC) números 9, 22, 28 y 32. La versión actualizada a diciembre de 2008 fue adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

<sup>47</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. La versión actualizada a diciembre de 2008 fue adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

<sup>47</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

<sup>48</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) No 1910/2005 DE LA COMISIÓN de 8 de noviembre de 2005 por el que se modifica el Reglamento (CE) no 1725/2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo que respecta a las Normas Internacionales de Información Financiera 1 y 6, a las NIC 1, 16, 19, 24, 38 y 39 y a las Interpretaciones del Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera 4 y 5. La versión actualizada a diciembre de 2008 fue adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

Por su parte, el FASB establece el tratamiento de los activos intangibles, básicamente, en las siguientes disposiciones:

- SFAS 142, Activos Intangibles: Definición, Reconocimiento y Valoración.
- SFAS 141 (revised 2007), Combinaciones de Negocios: Reconocimiento y Valoración inicial del Fondo de Comercio.
- SFAS 144, Contabilización del Deterioro o la Disposición de Activos No Corrientes.
- SFAS 2, Contabilización de los Costes de Investigación y Desarrollo.

Las Normas de Registro y Valoración (NRV) del PGC que regulan el reflejo contable del inmovilizado inmaterial son:

- NRV 5ª, Inmovilizado Intangible.
- NRV 5ª, Normas Particulares sobre el Inmovilizado Intangible.
- NRV 19ª, Combinaciones de Negocios.

En este epígrafe se analiza el tratamiento previsto por el IASB para los activos intangibles excluido el fondo de comercio, que se estudia en los capítulos posteriores.

#### **4.1. Definición de Activo Intangible**

STOLOWY y JENY-CAZAVAN [2001] señalan que, en general, en la normativa sobre información financiera existen dos tipos de definiciones de los activos intangibles: 1) la que intenta definir el concepto de activo intangible, y 2) la que se limita a recoger una lista o inventario de los elementos que constituyen la categoría de los activos intangibles. Así, el IASB, al igual que el FASB y el Accounting Standards Board (ASB)<sup>49</sup>, hacen uso de ambos formatos, mientras

---

<sup>49</sup> Es el regulador contable del Reino Unido.

que el ICAC en el PGC del 90<sup>50</sup> no introducía ninguna definición de activo intangible. En el nuevo PGC el ICAC ha adoptado el formato utilizado por el regulador internacional (IASB)<sup>51</sup>.

En la NIC 38 (2004) un activo intangible se define como:

*“Un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física”* [IASB 2004c: 8].

Por otro lado, los activos monetarios, según el párrafo anterior de la Norma citada, son:

*“el dinero en efectivo como otros activos, por los que se van a recibir unas cantidades fijas o determinables de dinero”* [IASB 2004c: 8].

Por tanto, los activos no monetarios son aquellos por los que no se van a recibir unas cantidades fijas o determinables de dinero.

Por su parte el FASB, en el SFAS 142 emitido en 2001 [en adelante, SFAS 142 (2001)] y modificado por el SFAS 141 revisado en 2007 [en adelante, SFAS 141(2007)], define a los activos intangibles como:

*“Activos (no incluidos los activos financieros) que carecen de sustancia física”*  
[FASB 2001a y 2007a].

En la versión anterior de la NIC 38, la NIC 38 (1998)<sup>52</sup>, un activo intangible se definía como:

*“Un activo identificable de carácter no monetario y sin apariencia física, que se posee para ser utilizado en la producción o suministro de otros bienes y*

---

<sup>50</sup> Las normas 4<sup>o</sup> y 5<sup>a</sup> del PGC de 1990, así como en la Resolución del ICAC, del 21 de enero de 1992, se limitaban a tratar las categorías de elementos que se consideraban intangibles.

<sup>51</sup> Una comparación entre los criterios de reconocimiento y valoración de los activos intangibles recogidos en las Normas Internacionales de Información Financiera y el Plan General de Contabilidad de 1990 puede encontrarse en el trabajo realizado por CAÑIBANO, L. y GISBERT, A. [2003]: Principales cambios en la valoración de los activos intangibles. Lecturas sobre Intangibles y Capital Intelectual, AECA Monografías. Madrid.

<sup>52</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. La versión actualizada a diciembre de 2008 fue adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

*servicios, para ser arrendado a terceros o para funciones relacionadas con la administración de la entidad” [IASB 1998b):7].*

El Borrador de la NIC 38 [2002b] incluyó una propuesta posteriormente trasladada a la NIC 38 (2004), en virtud de la cual desaparece cualquier referencia al destino o utilización de los activos intangibles. Con esta simplificación, el regulador contable internacional realizó una importante labor de aproximación a la definición mantenida por su homólogo norteamericano, el FASB, quien no contempla referencia alguna sobre aquel extremo, exigiendo de estos activos exclusivamente, que además de no tener naturaleza financiera, carezcan de sustancia física. De esta manera, para los reguladores contables la calificación de un activo como intangible es independiente de los propósitos por los que la compañía lo adquirió o generó y lo mantiene.

En el PGC no se define a los activos intangibles, no obstante el primer apartado de la NRV quinta, relativa al inmovilizado intangible, establece que:

*“Para el reconocimiento inicial de un inmovilizado de naturaleza intangible, es preciso que, además de cumplir la definición de activo y los criterios de registro o reconocimiento contable contenidos en el Marco Conceptual de la Contabilidad, cumpla el criterio de identificabilidad”.*

Por consiguiente, puede decirse que en el PGC un inmovilizado intangible es un activo que cumple el criterio de identificabilidad, por lo que la definición del IASB es válida en el marco del PGC.

La diferencia fundamental entre las definiciones del IASB y del FASB reside en que el requisito de identificabilidad se incluye en la definición del primero pero no en la del segundo. La identificabilidad, exigida explícitamente por el IASB, se convierte en la cualidad indispensable para que un elemento pueda considerarse un intangible y, en el caso de las combinaciones de negocios, pueda reconocerse separadamente del fondo de comercio. Sin embargo, el regulador norteamericano no exige explícitamente este requerimiento basando su definición únicamente en que el activo no tenga sustancia física, aunque un

activo tiene que ser identificable para que pueda reflejarse separadamente del fondo de comercio.

Por tanto, para los reguladores (IASB/FASB/ICAC) será la identificabilidad la característica que permitirá dirimir si un recurso debe ser registrado como un intangible de manera independiente respecto del fondo de comercio, o si por el contrario, debe ser incluido en aquél valor, importe que por lo tanto, será representativo del pago realizado por la entidad adquirente en anticipo por los beneficios económicos futuros a obtener de todos aquellos elementos que, al no haber satisfecho el requisito de identificabilidad, no podrán ser reconocidos de forma separada [Cf. IASB 2002a: BC 70, y 2002 b: 10; IASB 2004a: 11].

Por todo ello, para que un elemento pueda considerarse un activo intangible en el marco de las Normas Internacionales de Información Financiera y del PGC debe cumplir los siguientes requisitos:

1. Debe satisfacer la definición de Activo del Marco Conceptual.
2. Debe cumplir el criterio de identificabilidad.
3. Debe tener carácter no monetario.
4. No debe tener apariencia física.

#### *4.1.1. Definición de Activo en el Marco Conceptual del IASB*

Un activo se define en el Marco Conceptual del IASB como:

*“Un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos” [IASB2001: 49a)].*

Por su parte, el FASB define un activo en el Statement of Financial Accounting Concepts<sup>53</sup> (en sus siglas en inglés, SFAC) No. 6 como:

---

<sup>53</sup> Puede traducirse como Norma sobre Conceptos Contabilidad Financiera.

*“Probables<sup>54</sup> beneficios económicos futuros obtenidos o controlados por una entidad como resultado de transacciones o acontecimientos pasados” [FASB 1985: 25].*

Por otro lado, en la Primera Parte del PGC, Marco Conceptual de la Contabilidad, un activo se define como:

*“Bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que se espera que la empresa obtenga beneficios o rendimientos económicos en el futuro”.*

Las tres definiciones, aunque con diferentes términos, vienen a expresar lo mismo, requiriendo que un elemento reúna tres características esenciales para poder considerarse un activo a efectos de la información financiera:

- 1) Debe incorporar beneficios económicos futuros probables.
- 2) El elemento o los flujos generados por el mismo han de estar controlados por la entidad.
- 3) El suceso que ha dado lugar a que la entidad controle el elemento haya ocurrido.

Por otro lado, un elemento puede cumplir la definición de activo con independencia de ser tangibles o intangibles, adquiridos en una transacción individual o en una combinación de negocios, pueden estar subvencionados, etc. Pero todas ellas no son características esenciales para que un elemento se considere o no un activo a efectos de la información financiera.

---

<sup>54</sup> El significado de probable es el utilizado normalmente en términos generales, más que en su sentido específico contable o técnico (tal como en el FASB Statement No. 5. Accounting for Contingencies, par. 3), y se refiere a lo que se podría esperar o creer razonablemente sobre la base de evidencia y lógica disponible pero ni es cierto ni probado. Su inclusión en la definición tiene la intención de reconocer que los negocios y otras actividades económicas ocurren en un entorno caracterizado por la incertidumbre en el que son posibles varios resultados [Cf: 1985: 25(18)].

#### 4.1.1.1. Beneficios económicos futuros

En términos económicos, un desembolso de fondos se califica como una pérdida cuando no es probable que como resultado del mismo se obtenga algún tipo de beneficio económico, por el contrario se dice que es una inversión cuando se espera que el mismo produzca retornos positivos. En el mundo de los negocios, en el que reina la incertidumbre, normalmente no es fácil calificar inicialmente un desembolso como una inversión sino que hasta que transcurre el tiempo esta disyuntiva no puede resolverse con cierto grado de fiabilidad. En este sentido, el IASB señala que a efectos contables *“si la entidad realiza un desembolso, este hecho puede suministrar evidencia de que pueden obtenerse beneficios económicos, pero no es una prueba concluyente de que se esté ante una partida que satisfaga la definición de activo”* [IASB 2001: 59].

La aplicación de la definición de activo<sup>55</sup> requiere la estimación de probabilidades, pero el grado de éstas no son parte de la definición. Es decir, el nivel de probabilidad de la existencia de beneficios económicos futuros y el grado de verosimilitud con el que puede estimarse su cuantía con suficiente fiabilidad para poder reconocerse en el balance son cuestiones concernientes a su reconocimiento y valoración y no afectan al cumplimiento de la definición de activo. Por tanto, un elemento que satisfaga la definición de activo puede que no se reconozca como tal en el balance debido a la elevada incertidumbre sobre sus beneficios económicos futuros.

En este aspecto juega un papel determinante una de las características de la información financiera, la fiabilidad<sup>56</sup>, que aconseja que cuando un elevado grado de incertidumbre rodea a la generación de flujos de efectivo de un elemento es aconsejable reconocerlo como un gasto e informar de sus características en la memoria. De esta manera, la información proporcionada por los estados financieros es útil dado que proporciona datos fiables [Cf: IASB 2001: 31 e IASC: 1998c:32]. Por tanto, puede que un elemento que cumpla la

---

<sup>55</sup> Al igual que la definición de pasivo, que en el párrafo 49 del Marco Conceptual del IASB se conceptúa como: “una obligación presente de la empresa, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos”.

<sup>56</sup> Véase el epígrafe 2º.

definición de activo no se reconozca en los estados financieros como tal sino como un gasto por la incapacidad de la empresa de estimar su cuantía con un grado suficiente de fiabilidad<sup>57</sup>.

Por un lado, en relación con los activos intangibles, el IASB resuelve este problema mediante el criterio de identificabilidad en el caso de elementos no generados internamente, y, por otro, estableciendo requerimientos para que los desembolsos relacionados con proyectos de investigación y desarrollo puedan reconocerse como activos en el balance. Puede realizarse esta afirmación dado que si un activo es identificable es porque tiene alguna de las siguientes características:

- a) Es separable, ya que puede venderse, alquilarse, etc., por lo que otros agentes económicos están dispuestos a entregar activos a cambio del mismo, es decir, un activo separable es probable que genere beneficios económicos dado que puede intercambiarse por otros activos<sup>58</sup>.
- b) Surge de derechos contractuales que generan la obligación a la otra parte contratante de entregar activos a favor del titular del derecho y propietario del activo, obteniendo de esta forma beneficios económicos del mismo.

En cualquier caso, los beneficios económicos futuros incorporados a un activo consisten en el potencial del mismo para contribuir directa o indirectamente a los flujos de efectivo y de otros equivalentes al efectivo de la empresa [Cf: IASB 2001: 53]. Esta contribución puede materializarse mediante su convertibilidad en efectivo u otras partidas equivalentes (v.g. derechos de cobro), o bien mediante

---

<sup>57</sup> En este sentido el FASB, en el párrafo 47 del SFAC No. 6. Elements of Financial Statements, señala que “La aplicación de las definiciones de activo y pasivo (y de otros elementos de los estados financieros) requiere por tanto normalmente la estimación de probabilidades, pero el grado de probabilidad no es parte de las definiciones...Las cuestiones relacionadas con los problemas de valoración, los efectos de la incertidumbre, fiabilidad, y otros numerosos factores pueden ser significativos en la aplicación de una definición, pero no son parte de la definición...”.

<sup>58</sup> En este sentido, el párrafo 173 del SFAC No. 6. Elements of Financial Statements, dispone que la “La evidencia más obvia de los beneficios económicos futuros es un precio de mercado. Algo que es comúnmente comprado y vendido tiene beneficios económicos futuros, incluidos los elementos individuales que un comprador obtiene y está dispuesto a pagar por él dentro de una <<cesta de la compra>> de varios elementos o en una combinación de negocios. Asimismo, algo que los acreedores u otros normalmente aceptan para la liquidación de deudas tiene beneficios económicos futuros, y cualquier cosa que se utilice normalmente en la producción de bienes o servicios, ya sea tangible o intangible y tenga o no precio de mercado o sea intercambiable de otra forma, también tiene beneficios económicos futuros. El haber incurrido en costes puede que sea una evidencia significativa de la adquisición o incremento de beneficios económicos futuros”.



ahorro de costes para la compañía. También determinados activos (v.g. maquinaria) contribuyen en las actividad de producción de la empresa, generando beneficios de tipo productivo que se materializarán en la venta de las existencias; así, *“por ejemplo el uso de la propiedad intelectual, dentro del proceso de producción puede reducir los costos de producción futuros, en lugar de aumentar los ingresos de actividades ordinarias futuros”* [IASB 2004c: 17].

Para determinar si un elemento en particular constituye un activo para la compañía en un momento concreto, tal y como señala el FASB en el párrafo 174 del *SFAC No. 6. Elements of Financial Statements*<sup>59</sup>, deben considerarse, entre otros, en primer lugar, si tiene beneficios económicos asociados y, en segundo lugar, si todos o parte de estos beneficios son a favor de la entidad y si siguen vivos en la fecha de la valoración.

Los beneficios económicos asociados a un activo pueden obtenerse de diferentes formas, como son:

- La producción de las existencias de la compañía, ya sea utilizado aisladamente o combinado con otros activos.
- La venta del activo o su permuta con otros.
- La satisfacción de obligaciones presentes de la empresa.
- La distribución del elemento entre sus propietarios.

#### 4.1.1.2. Control de los beneficios económicos

Para el IASB *“Una entidad controlará un determinado activo siempre que tenga el poder de obtener los beneficios económicos futuros que procedan de los recursos que subyacen en el mismo, y además pueda restringir el acceso de terceras personas a tales beneficios”* [IASB 2004c: 13].

---

<sup>59</sup> Puede traducirse como Elementos de los Estados Financieros.

El FASB describe el control de un activo de una forma equivalente en el párrafo 183 del SFAC No.6: *“una entidad controla los beneficios económicos futuros en la medida que puede beneficiarse del activo y puede, en términos generales, denegar o regular a otros el acceso a estos beneficios, por ejemplo, permitiendo el acceso mediante un precio”*.

Por consiguiente, deben concurrir los siguientes factores para afirmar que se controla un activo:

- 1) Debe tenerse la capacidad de obtener los beneficios económicos futuros procedentes del mismo.
- 2) Pueda restringirse el acceso de terceras personas a los beneficios generados por el activo.

Un elemento no puede ser simultáneamente el mismo activo para dos entidades, no obstante puede generar activos en varias entidades porque éstas controlen diferentes beneficios económicos generados por el mismo, por ejemplo, mediante la existencia de diferentes derechos sobre el elemento. Así, un contrato de arrendamiento financiero (v.g. sobre una máquina o un inmueble), da lugar al reconocimiento de activos diferentes en ambas entidades porque ambas controlan diferentes beneficios económicos relacionados con el bien arrendado, de tal manera que el arrendador reflejará un derecho de cobro frente al arrendatario mientras que éste reconocerá en su balance el elemento objeto del contrato de acuerdo con su naturaleza.

La existencia de un contrato u otro tipo de negocio jurídico sobre el elemento que proteja su uso y tenga eficacia jurídica, indudablemente proporciona el control del activo. Así el derecho de propiedad de un activo es suficiente para probar que se controla, al igual que un derecho de patente sobre un producto tecnológico desarrollado internamente. No obstante, a pesar de que la capacidad de controlar un activo sea consecuencia, normalmente, de determinados derechos legales, un elemento puede controlarse con ausencia de este control legal; así, por ejemplo, podrían cumplir la definición de activo, los procedimientos tecnológicos desarrollados internamente, guardados en secreto sin patentar,

cuando la entidad controle los beneficios económicos que se esperan de ellos [Cf. IASB 2001: 57]<sup>60</sup>.

En este sentido, el IASB señala que los beneficios económicos derivados de conocimientos técnicos y de mercado pueden controlarse tanto si se tiene protegidos legalmente mediante, por ejemplo, el derecho de copia, como si se establece a los empleados la obligación legal de mantener la confidencialidad [Cf: IASB 2004c: 14].

Sin embargo, el regulador contable internacional considera “improbable”<sup>61</sup> que una entidad controle los beneficios económicos generados por un equipo de personas capacitadas como para poder reconocerlas en el balance. Igualmente, contempla a las habilidades técnicas o de gerencia, de carácter específico, a menos que estén protegidas por derechos legales para ser utilizadas y alcanzar los beneficios económicos que se espera de ellas, y además cumplan el resto de condiciones de la definición de activo intangible.

En relación con las carteras de clientes o las cuotas de mercado, el regulador se muestra prudente y señala que en ausencia de derechos legales que las protejan no pueden controlarse suficientemente como para poder considerarse activos intangibles. No obstante, el IASB se contradice asimismo ya que dispone que la existencia de transacciones de intercambio celebradas con las relaciones con la clientela son una evidencia de que se controlan sus beneficios económicos y por tanto se ajustan a la definición de activo.[Cf: IASB 2004c: 16].

---

<sup>60</sup> En esta misma línea, el FASB, en el párrafo 187 del SFAC No.6, Elements of Financial Statements, señala que “Aunque la capacidad de una entidad de obtener los beneficios económicos futuros de un activo y denegar o controlar el acceso a otros descansa generalmente en la constitución de derechos legales, la ejecución jurídica de un derecho no es pre-requisito indispensable para que una entidad tenga un activo si ésta tiene la capacidad de obtener y el control de los beneficios mediante otro modo. Por ejemplo, el accesos exclusivo a los beneficios económicos futuros podría mantenerse guardando secreto de una fórmula o proceso”.

<sup>61</sup> Párrafo 15 de la NIC 38, Activos Intangibles, revisada en 2004.

#### 4.1.1.3. Resultado de sucesos pasados

La NIC 38 únicamente desarrolla los dos primeros requisitos de la definición de activo (*i.e.* beneficios económicos futuros y control de los beneficios económicos), por lo que hay que acudir al Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros y a la NIC 37, Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes<sup>62</sup>, para profundizar en la última característica de los activos, que el suceso o transacción en el que se haya obtenido el control del elemento haya ocurrido en el pasado.

En este sentido, el Marco Conceptual dispone que *“Los activos de una entidad proceden de transacciones u otros sucesos ocurridos en el pasado. Las entidades obtienen los activos mediante su compra o producción, pero también pueden generarse activos mediante otro tipo de transacciones. Son ejemplos de ello los terrenos recibidos por la entidad del gobierno, dentro de un programa de fomento del desarrollo económico de un área geográfica, o el descubrimiento de yacimientos minerales. Las transacciones o sucesos que se espera ocurran en el futuro, no dan lugar por sí mismos a activos; así, por ejemplo, la intención de comprar inventarios no cumple, por sí misma, la definición de activo”* [IASB 2001:58].

Por consiguiente, no se consideran activos los bienes o derechos cuya obtención dependa de la ocurrencia, o no, de uno o varios sucesos futuros. En esta línea, para el regulador internacional *“Un activo contingente es un activo de naturaleza posible, surgido a raíz de sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada sólo por la ocurrencia, o en su caso por la no ocurrencia, de uno o más eventos inciertos en el futuro, que no están enteramente bajo el control de la empresa”* [IASB 1998c: 10]. Dado que no reúnen las tres características esenciales para considerarse activos, no pueden figurar en el balance sino que,

---

<sup>62</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. La versión actualizada a diciembre de 2008 fue adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

tal como prescribe el párrafo 34 de la NIC 37<sup>63</sup>, cuando se considere probable la entrada de recursos, debe incorporarse en las notas al balance una breve descripción de su naturaleza y, cuando sea posible, una estimación de sus efectos financieros<sup>64</sup>.

#### 4.1.2. Criterio de identificabilidad

En el marco del IASB, para que un activo sea intangible, además de carecer de sustancia física, tiene que ser identificable. Esta característica fue analizada con mayor profundidad, y por ende clarificada, durante la primera fase del proyecto relativo a las combinaciones de negocios. Así, en los fundamentos de las conclusiones de la NIIF 3 (2004), el regulador explica que como consecuencia de los cambios producidos en 2001 en la normativa en materia de información financiera de Estado Unidos de América y de Canadá en relación con los intangibles obtenidos en las combinaciones de negocios, se incorporó en la NIIF 3 (2004) y en la NIC 38 (2004) los criterios definitivos para poder identificar y reconocer separadamente del fondo de comercio a los activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios [IASB 2004: BC89].

Se considera que “*Un activo es identificable si:*

- a) *es separable, es decir, es susceptible de ser separado o escindido de la entidad y vendido, transferido, dado en explotación, arrendado o intercambiado, ya sea individualmente o junto con un contrato, activo*

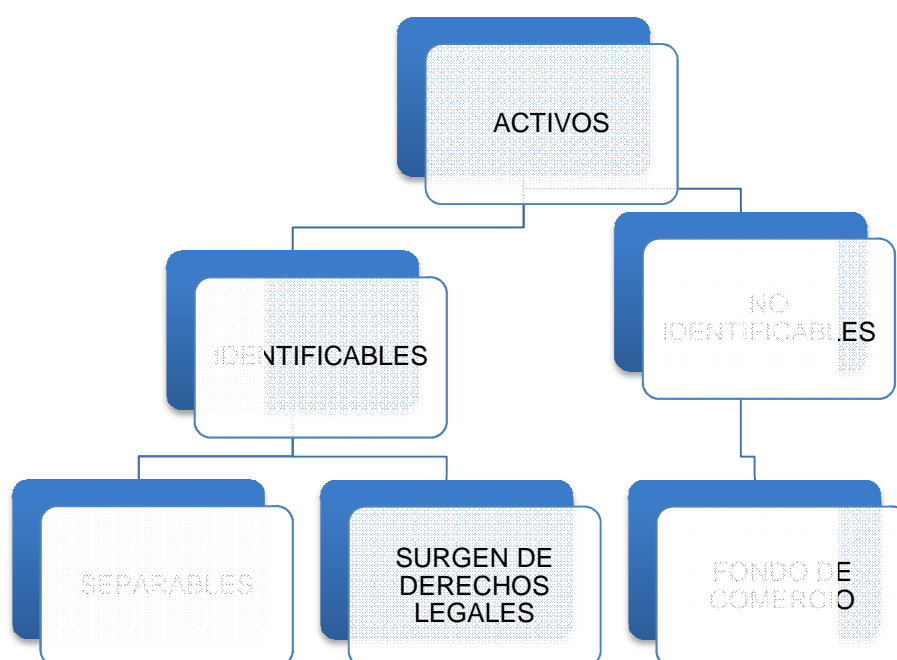
---

<sup>63</sup> Adoptada por la Unión Europea (UE) mediante el Reglamento (CE) núm. 1725/2003 del Parlamento Europeo y de la Comisión de 29 de septiembre de 2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

<sup>64</sup> En el PGC no se definen ni los activos contingentes ni los pasivos contingentes. En la NRV 15ª, Provisiones y contingencias, se requiere que se informe en la memoria sobre las contingencias que tenga a la empresa relacionadas con obligaciones distintas a las provisiones [i.e. pasivos indeterminados respecto a su importe o a la fecha en que se cancelarán (Cf: ICAC 2007)]. No obstante, en la Tercera Parte del Plan, Cuentas Anuales, al regular el contenido de la Memoria, se requiere que en el 14ª de la memoria se informe “En el caso de que sea probable la entrada de beneficios o rendimientos económicos para la empresa procedentes de activos que no cumplan los criterios de reconocimiento, se indicará:

- a) *Una breve descripción de su naturaleza.*
- b) *Evolución previsible, así como los factores de los que depende.*
- c) *Información sobre los criterios utilizados para su estimación, así como los posibles efectos en los estados financieros y, en caso de no poder realizarse, información sobre dicha imposibilidad e incertidumbres que la motivan”.*

- identificable o pasivo con los que guarde relación, independientemente de que la entidad tenga la intención de llevar a cabo la separación; o*
- b) *surge de derechos contractuales o de otro tipo legal, con independencia de que esos derechos sean transferibles o separables de la entidad o de otros derechos y obligaciones [IASB 2004c: 12 y 2007a: A].*



**Gráfico 1.6. Clasificación de los activos en función de su identificabilidad**

En el gráfico 1.6. los activos se clasifican en función de si son o no identificables, siendo el fondo de comercio el único activo no identificable reflejado en el balance.

El concepto de identificabilidad está íntimamente relacionado con las combinaciones de negocios, ya que un activo ha de ser identificable para que pueda reconocerse separadamente del fondo de comercio [Cf: IASB 2008a: 10]. En esta línea, el regulador contable norteamericano únicamente introduce este criterio en la norma que regula las combinaciones de negocios<sup>65</sup>, que prescribe

<sup>65</sup> SFAS 141, Business Combinations (revised 2007). En la letra k del párrafo tercero de esta norma se dispone que "Un activo es identificable si:

- a) *es separable, es decir, es susceptible de ser separado o escindido de la entidad y vendido, transferido, dado en explotación, arrendado o intercambiado, ya sea individualmente o junto con un contrato, activo identificable o pasivo con los que guarde relación, independientemente de que la entidad tenga la intención de llevar a cabo la separación; o*

que “*En la fecha de adquisición, el adquirente debe reconocer, separadamente del fondo de comercio, los activos identificables adquiridos, los pasivos asumidos, y los socios externos en la adquirida*” [Cf: FASB: 2007a: 12]. De hecho, en la definición de los activos intangibles del FASB<sup>66</sup> no se hace mención a la identificabilidad mientras que el IASB los define como activos identificables, de carácter no monetario y sin apariencia física [Cf: IASB 2004c: 8].

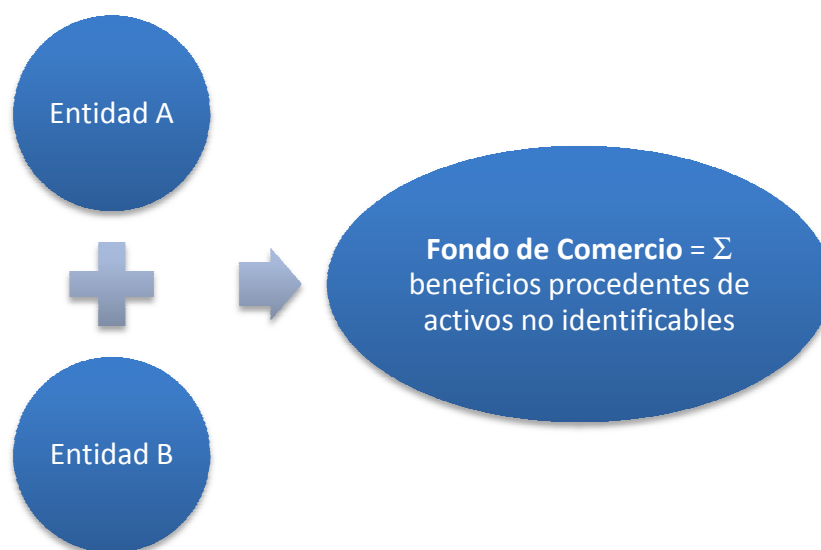
En este sentido, el IASB define el fondo de comercio como “*Un activo que representa los beneficios económicos futuros que surgen de otros activos adquiridos en una combinación de negocios que no están identificados individualmente y reconocidos de forma separada*” [IASB 2007a: A]. Por tanto, el fondo de comercio es el único activo no identificable que puede reflejarse en el balance. Por su parte, el FASB adopta la misma definición de identificabilidad y establece una delimitación equivalente a la del regulador internacional del fondo de comercio por lo que el reconocimiento de los activos intangibles y del fondo de comercio es parejo en ambos marcos regulatorios.

En el gráfico 1.7. se pretende mostrar como el fondo de comercio actualmente únicamente puede reflejarse en el balance cuando surge de la combinación de dos entidades (A y B), representando a los beneficios económicos procedentes de activos no identificables.

---

b) *surge de derechos contractuales o de otro tipo legal, con independencia de que esos derechos sean transferibles o separables de la entidad o de otros derechos y obligaciones*”.

<sup>66</sup> En el Apéndice F del SFAS No. 142, Goodwill and Other Intangible Assets, se definen como “*Activos (no incluidos los activos financieros) que carecen de sustancia física*”.



**Gráfico 1.7. El Fondo de Comercio**

Por otra parte, la aplicación correcta del criterio de identificabilidad debería dar lugar al reconocimiento de múltiples activos intangibles que conforme a la normativa anterior se subsumían en el fondo de comercio. De tal manera, que la cuantía de este último elemento debería ser muy inferior al reconocido con normas anteriores, reflejando únicamente el valor de aquellos elementos que no cumplen dicho criterio y de las sinergias generadas por los negocios combinados.

Para facilitar la aplicación del requisito de identificabilidad, el IASB desarrolla una serie de ejemplos<sup>67</sup> en la NIIF 3 (2008) en los que se describen una serie de activos que se consideran intangibles por cumplir el criterio de identificabilidad, ya sea porque surgen de derechos contractuales, por ser separables, o por ambas razones.

En la tabla 1.3. se ponen ejemplos de activos intangibles identificables ya sea o porque cumplen el criterio legal-contractual o porque son separables.

<sup>67</sup> Son los ejemplos ilustrativos comprendidos entre los párrafos IE16 e IE44, ambos inclusive.



Clase de Activo	Activo Intangible	Causa de su identificabilidad
Relacionados con la mercadotecnia	Marcas, nombres comerciales, marcas de servicio, marcas colectivas y marcas con certificación	Criterio legal-contractual
	Marca de vestidos (color, forma únicos o diseño completo únicos)	Criterio legal
	Cabecera/Nombre de un periódico	Criterio legal
	Nombres de dominios de Internet	Criterio legal
	Acuerdos de no hacer competencia	Criterio legal
	Marca de vestidos (color, forma únicos o diseño completo únicos)	Criterio legal
Relacionados con la clientela	Lista de clientes	Separabilidad
	Órdenes o producción pendiente	Criterio legal-contractual
	Contratos con clientes y correspondientes relaciones comerciales	Criterio legal-contractual
	Relaciones no contractuales con el cliente	No contractual
Relacionados con temas artísticos	Obras de teatro, operas y ballet	Criterio legal-contractual
	Libros, revistas, periódicos y cualquier otro trabajo literario	Criterio legal-contractual
	Trabajos musicales tales como composiciones, letras de canciones o ritmos publicitarios	Criterio legal-contractual
	Pinturas y fotografías	Criterio legal-contractual
	Videos o material audiovisual, incluyendo películas, videos musicales o programas de televisión	Criterio legal-contractual
Basados en contratos	Licencias, regalías y acuerdos de conservación del <i>status quo</i>	Criterio legal-contractual
	Contratos de publicidad, construcción, gestión, servicios o suministro	Criterio legal-contractual
	Acuerdos de arrendamiento (si la entidad adquirida es el arrendatario o el arrendador)	Criterio legal-contractual
	Permisos de construcción	Criterio legal-contractual
	Acuerdos de franquicias	Criterio legal-contractual
	Derechos de operación y de difusión	Criterio legal-contractual
	Contratos de administración de activos financieros, tales como el contrato de administración de una hipoteca	Criterio legal-contractual
	Contratos de empleo	Criterio legal-contractual
	Derechos de uso tales como perforación, agua, aire, tala de madera y concesiones de rutas	Criterio legal-contractual
Basados en tecnología	Tecnología patentada	Criterio legal-contractual
	Programas de computadora y circuitos integrados	Criterio legal-contractual
	Tecnología no patentada	Separabilidad
	Bases de datos, incluyendo registros de la propiedad inmobiliaria	Separabilidad
	Secretos comerciales tales como fórmulas, procesos y recetas que se guardan en secreto	Criterio legal-contractual

**Tabla 1.3. Ejemplos de activos intangibles<sup>68</sup>**

<sup>68</sup> Fuente: Elaboración propia. Basada en los ejemplos recogidos en las NIIF 3 (2008) en los párrafos IE16-IE44.

Entre estos activos pueden destacarse a las listas de clientes, las relaciones comerciales y a los contratos de empleo. Una lista de clientes consiste en información sobre la clientela, como sus nombres e información de contacto, pudiendo configurarse en forma de base de datos que considere otros detalles como el historial de pedidos e información demográfica sobre los clientes. Estos activos generalmente no tiene origen contractual o en derechos legales, por el contrario, normalmente son alquilados o intercambiados, por lo que las listas de clientes adquiridas en una combinación de negocios normalmente cumplen el criterio de separabilidad y, por ende, deben reconocerse como activos intangibles [Cf: IASB 2008a: IE24].

Por su parte, las relaciones comerciales con los clientes adquiridos en una combinación de negocios pueden ser identificables por surgir de los contratos con la clientela o por ser intercambiables. Para el IASB, existe una relación comercial entre una entidad y sus clientes cuando concurren dos circunstancias:

- 1) La entidad tiene información sobre el cliente y tiene contacto regular con él.
- 2) El cliente tiene la capacidad de mantener contacto directo con la entidad.

Las relaciones comerciales con clientes cumplen el criterio legal-contractual, si una entidad tiene como práctica el establecimiento de contratos con sus clientes, independientemente de que en la fecha de adquisición de la combinación los contratos estén en vigor. También pueden cumplir este criterio a través de medios distintos de los contratos, tales como el contacto regular mediante representantes de ventas o servicios [Cf: IASB 2008a: IE28]. Por otro lado, las relaciones comerciales con la clientela adquiridas en una combinación de negocios pueden ser identificables, a pesar de no cumplir el criterio legal-contractual, por ser separables al existir transacciones de intercambio del mismo activo o un activo similar celebradas por la entidad adquirida u otras compañías [Cf: IASB 2008a: IE31].

Por último, los contratos de empleo no reúnen todas las características para considerarse activos intangibles, salvo aquellos que sean “*beneficiosos desde la*

*perspectiva del empleador, porque su precio es favorable en términos del mercado*” [IASB 2008a: IE37]. Este mismo criterio es aplicable a los contratos de arrendamiento operativo en los que la adquirida es la arrendataria cuyos términos contractuales no estén acordes a las condiciones normales del mercado, de tal manera que si son favorables la adquirente ha de reconocer un activo intangible, y si son desfavorables ha de reflejar un pasivo<sup>69</sup> [Cf: IASB 2008a: B28 - B30]. No obstante, para los contratos de empleo la Norma únicamente establece que debe reflejarse un activo intangible si son beneficiosos desde la perspectiva del empleador, y no dispone que debe reconocerse un pasivo si son perjudiciales. En este sentido, podría aplicarse por analogía las reglas previstas para los arrendamientos operativos en condiciones fuera de mercado y reconocerse un pasivo en el caso de que los contratos de empleo sean perjudiciales para el empleador.

#### 4.1.3. *Carácter no monetario*

El IASB solamente define a los activos monetarios, siendo los no monetarios aquellos que no cumplan los requisitos de la definición. “*Son activos monetarios tanto el dinero en efectivo como otros activos, por los que se van a recibir unas cantidades fijas o determinables de dinero*” [IASB 2004c: 8]. El Banco de España, en su *Circular 4/2004, de 22 de diciembre, Normas de Información Financiera Pública y Reservada y Modelos de Estados Financieros*, define a las partidas no monetarias como “*activos y pasivos que no dan ninguna clase de derecho a recibir o a entregar una cantidad determinada o determinable de unidades monetarias, tal como los activos materiales e intangibles, el fondo de comercio y las acciones ordinarias que estén subordinadas a todas las demás clases de instrumentos de capital*” [Banco de España 2004: N.13<sup>a</sup>].

Las consecuencias más relevantes del carácter no monetario de los intangibles son valorativas, dado que la estimación de su valor en unidades monetarias es

---

<sup>69</sup> El PGC recoge este mismo criterio para los arrendamientos operativos en la NRV 19<sup>a</sup> que prescribe que “Si en la fecha de adquisición, el negocio adquirido mantiene un contrato de arrendamiento operativo en condiciones favorables o desfavorables respecto a las condiciones de mercado, la empresa adquirente ha de reconocer, respectivamente, un inmovilizado intangibles o una provisión”.

más compleja que la de los activos monetarios que o son efectivo o bien son derechos a recibir una cantidad fija o determinable de dinero. Así, a título de ejemplo, conforme a la NIC 21, Efectos de las Variaciones en las Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera, las partidas monetarias denominadas en una divisa diferente a la moneda funcional<sup>70</sup> de la entidad (*i.e.* moneda extranjera) han de convertirse utilizando la tasa de cambio de cierre, mientras que la de carácter no monetario deben denominarse en la moneda funcional aplicando el tipo de cambio histórico<sup>71</sup> [Cf: IASB 2003a: 23].

#### 4.1.4. Sin apariencia física

El carecer de sustancia física es la esencia de este tipo de elementos, que no es óbice para que no puedan considerarse activos y reflejarse, por ende, en el balance. En este sentido, el Marco Conceptual del IASB señala que *“Muchos activos, como por ejemplo las propiedades, planta y equipo, son elementos tangibles. Sin embargo la tangibilidad no es esencial para la existencia del activo; así las patentes y los derechos de autor, por ejemplo, tienen la cualidad*

---

<sup>70</sup> “Moneda funcional es la moneda del entorno económico principal en el que opera la entidad” [IASB 2003a: 8].

“El entorno económico principal en el que opera la entidad es, normalmente, aquél en el que ésta genera y emplea el efectivo. Para determinar su moneda funcional, la entidad considerará los siguientes factores:

- a. La moneda:
  - i. que influya fundamentalmente en los precios de venta de los bienes y servicios (con frecuencia será la moneda en la cual se denominen y liquiden los precios de venta de sus bienes y servicios);  
y
  - ii. del país cuyas fuerzas competitivas y regulaciones determinen fundamentalmente los precios de venta de sus bienes y servicios.
- b. La moneda que influya fundamentalmente en los costos de la mano de obra, de los materiales y de otros costos de producir los bienes o suministrar los servicios (con frecuencia será la moneda en la cual se denominen y liquiden tales costos)” [IASB 2003a: 9].

“Los siguientes factores también pueden suministrar evidencia acerca de la moneda funcional de una entidad:

- a. la moneda en la cual se generan los fondos de las actividades de financiación (esto es, la que corresponde a los instrumentos de deuda y patrimonio emitidos).
- b. la moneda en que se mantienen los importes cobrados por las actividades de explotación” [IASB 2003a: 10].

Por otra parte, para determinar la moneda funcional de un negocio en el extranjero, así como al decidir si esta moneda funcional es la misma que la correspondiente a la entidad que informa (en este contexto, la entidad que informa es la que tiene al negocio en el extranjero como subsidiaria, sucursal, asociada o negocio conjunto), se deben considerar otros factores como grado de autonomía del negocio extranjero y la importancia de las transacciones realizadas con la entidad que informa [Cf: IASB 2003a: 11].

<sup>71</sup> Es el tipo de cambio existente en la fecha de reconocimiento inicial del elemento. En el caso de partidas no monetarias reflejadas por su valor razonable (v.g. acciones clasificadas en la cartera de activos financieros disponibles para la venta) denominadas en moneda extranjera, deben convertirse aplicando el tipo de cambio vigente en la fecha que se estimó su valor razonable [Cf: IASB 2003a: 23].

*de activos si se espera que produzcan beneficios económicos futuros para la entidad y son, además, controlados por ella*" [IASB 2001: 56].

#### **4.2. Reconocimiento y valoración inicial**

Para el IASB el reconocimiento es el proceso por el que se incorpora en el balance o en la cuenta de pérdidas y ganancias una partida que cumpla la definición del elemento correspondiente y satisfaga los criterios generales para su reconocimiento conforme al Marco Conceptual [Cf: IASB 2001: 82]. El regulador norteamericano conceptúa el reconocimiento de una forma equivalente como *"el proceso de registro o incorporación de un elemento en los estados financieros de una entidad como un activo, pasivo, ingreso, gasto, o equivalente"* [FASB 1984: 58]<sup>72</sup>.

Los criterios generales de reconocimiento establecidos por el regulador internacional son dos:

- 1) Sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue a (en el caso de un activo), o salga (si se trata de un pasivo) de la empresa.
- 2) El coste o valor de la partida pueda estimarse con fiabilidad [Cf: IASB 2001: 83].

Por consiguiente, para que un elemento pueda reconocerse como un activo en el marco del IASB, en primer lugar, debe encajar en la definición de activo<sup>73</sup> del Marco Conceptual, en segundo lugar, debe ser probable la percepción de sus

---

<sup>72</sup> En el PGC se introduce una definición equivalente en su Primera Parte, Marco conceptual de la Contabilidad: *"El registro o reconocimiento contable es el proceso por el que se incorporan al balance, a la cuenta de pérdidas y ganancias, o al estado de cambios en el patrimonio neto, los diferentes elementos de las cuentas anuales, de acuerdo con lo dispuesto en las normas de registro relativas a cada uno de ellos, incluidas en la segunda parte de este Plan General de Contabilidad"* [ICAC 2007: Primera parte. 5º].

<sup>73</sup> *"Un activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos"* [IASB 2001: 49a].

beneficios económicos por parte de la entidad y, en último lugar, su coste o valor razonable debe poder estimarse con suficiente fiabilidad<sup>74</sup>.

Por su parte el FASB establece cuatro criterios generales de reconocimiento<sup>75</sup>:

- 1) Definiciones: la partida debe cumplir alguna de las definiciones de los elementos de los estados financieros.
- 2) Valoración: el elemento debe tener un atributo relevante que pueda evaluarse con suficiente fiabilidad.
- 3) Relevancia: la información proporcionada puede influir en la toma de decisiones de los usuarios de la información financiera.
- 4) Fiabilidad: la información es fiable, verificable y neutral [Cf: FASB 1985:63].

En esta línea, la NIC 38 (2004) prescribe que para que un elemento pueda reconocerse como un activo intangible deben cumplirse los siguientes requisitos [Cf: IASB 2004c: 18 y 21]:

- 1) El elemento sea un activo intangible<sup>76</sup>.
- 2) Concurran las siguientes circunstancias:
  - a) Sea probable que los beneficios económicos atribuidos al activo fluyan a favor de la entidad. Para realizar esta estimación deben tomarse las siguientes cautelas:
    - i) Debe basarse en hipótesis razonables y fundadas que representen las mejores estimaciones de la gerencia de la entidad en relación con el conjunto de condiciones económicas que, presumiblemente, existirán durante la vida útil del activo [Cf: IASB 2004c: 22].

---

<sup>74</sup> En este sentido, en el PGC se señala que “Los activos deben reconocerse en el balance cuando sea probable la obtención a partir de los mismos de beneficios o rendimientos económicos para la empresa en el futuro, y siempre que se puedan valorar con fiabilidad” [ICAC 2007: Primera parte, 5º].

<sup>75</sup> Estos criterios están sujetos a una relación favorable coste/beneficio y al umbral mínimo de materialidad [Cf: FASB 1985: 63].

<sup>76</sup> Un activo intangible es un “Activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física” [IASB 2004c: 8].

- ii) La evaluación del grado de certidumbre asociado al flujo de beneficios económicos futuros atribuible a la uso del activo debe realizarse a partir de la evidencia disponible en el momento de su reconocimiento, otorgando mayor relevancia a la evidencia procedente de fuentes externas [Cf: IASB 2004c: 23].
- b) El coste del activo pueda medirse de forma fiable. El coste de un activo es *“el importe de efectivo equivalentes al efectivo pagados, o el valor razonable de la contraprestación entregada para adquirir un activo, en el momento de su adquisición o construcción, o, cuando sea aplicable, el importe atribuido a ese activo cuando sea inicialmente reconocido de acuerdo con los requerimientos específicos de otras NIIF, como por ejemplo la NIIF 2 Pagos basados en acciones”* [IASB 2004c: 8]. El IASB exige que el coste del activo pueda estimarse fiablemente y no su valor razonable porque, como regla general<sup>77</sup>, al inicio han de valorarse por su coste y no por su valor razonable [Cf.: IASB 2004c: 24]. Por el contrario, el FASB dispone que *“un activo intangible ya se haya adquirido individualmente o dentro de un grupo de activos debe reconocerse inicialmente y valorarse sobre la base de su valor razonable”*<sup>78</sup> [FASB: 2001c: 9]. Esta discrepancia entre ambos cuerpos normativos no debe dar lugar a grandes diferencias cuantitativas en el valor en libros inicial de los activos intangibles dado que se presume que los agentes actúan racionalmente en términos económicos, por lo que el vendedor no estará dispuesto a transferir el elemento por una cuantía inferior a su valor razonable, y el comprador a comprarlo por un importe superior. Las diferencias podrían derivarse de los conceptos incluidos en el coste que no forman parte del valor razonable del activo (v.g. costes atribuibles a la preparación del activo para su uso previsto [Cf: IASB 2004c: 27 y 28], y de operaciones realizadas entre partes vinculadas<sup>79</sup> (v.g. matriz y filial, o dos

---

<sup>77</sup> En las combinaciones de negocios se considera que el coste de los activos intangibles es su valor razonable [Cf.: IASB 2004c: 33].

<sup>78</sup> En este sentido el regulador norteamericano señala que el valor razonable de un activo intangible debe determinarse a partir de las asunciones que realizaría el mercado para determinar el precio del activo [Cf: 2001c: 9].

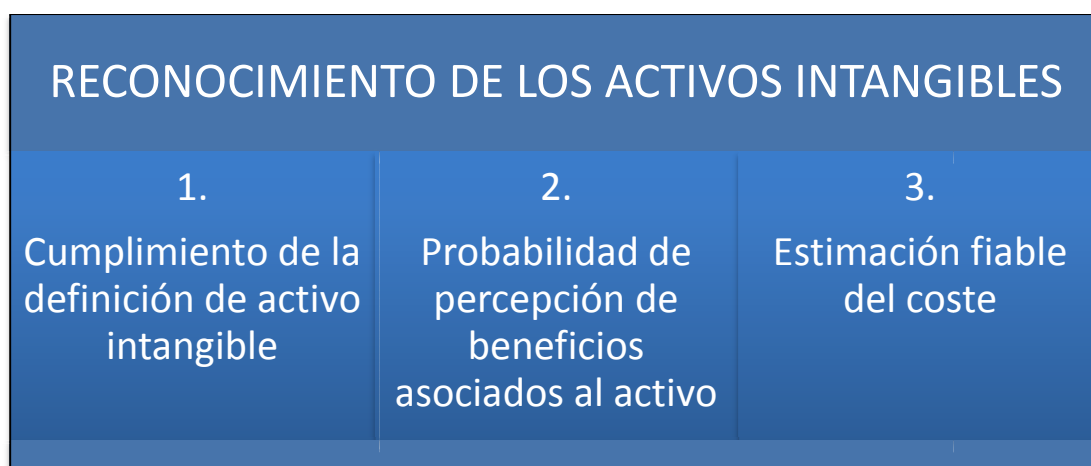
<sup>79</sup> Para el IASB *“Una parte se considera vinculada con la entidad si dicha parte:*

a. *directa, o indirectamente a través de uno o más intermediarios:*

empresas de un mismo grupo, etc.) celebradas en condiciones fuera de mercado.

En relación con las operaciones celebradas entre empresas del grupo, la NRV 21ª del PGC dispone que deben contabilizarse de acuerdo con las normas generales, en consecuencia, con carácter general, “*los elementos objeto de la transacción se contabilizarán en el momento inicial por su valor razonable. En su caso, si el precio acordado en una operación difiriese de su valor razonable, la diferencia deberá registrarse atendiendo a la realidad económica de la operación.*”

En el gráfico 1.8. se apuntan los requisitos para el reconocimiento de los activos intangibles.



**Gráfico 1.8. Requisitos para el reconocimiento de los activos intangibles**

- 
- i. *controla a, es controlada por, o está bajo control común con, la entidad (esto incluye dominantes, dependientes y otras dependientes de la misma dominante);*
  - ii. *tiene una participación en la entidad que le otorga influencia significativa sobre la misma; o*
  - iii. *tiene control conjunto sobre la entidad;*
  - b. *es una asociada (según se define en la NIC 28 Inversiones en Entidades Asociadas) de la entidad;*
  - c. *es un negocio conjunto, donde la entidad es uno de los partícipes (véase la NIC 31 Intereses en Negocios Conjuntos);*
  - d. *es personal clave de la gerencia de la entidad o de su dominante;*
  - e. *es un familiar cercano de una persona que se encuentre en los supuestos (a) o (d);*
  - f. *es una entidad sobre la cual alguna de las personas que se encuentra en los supuestos (d) o (e) ejerce control, control conjunto o influencia significativa, o bien cuenta, directa o indirectamente, con un importante poder de voto; o*
  - g. *es un plan de prestaciones post-empleo para los trabajadores, ya sean de la propia entidad o de alguna otra que sea parte vinculada de ésta” [IASB 2004d: 9].*



Estos criterios han de aplicarse tanto a los desembolsos iniciales relacionados con el activo como a los posteriores, no obstante el regulador internacional no es partidario de la activación de desembolsos posteriores al registro inicial dado que en el párrafo 20 de la NIC 38 (2004) señala que *“la mayoría de los desembolsos posteriores se hacen, probablemente, para mantener los futuros beneficios económicos esperados incorporados a un activo intangible existente, pero no satisfacen la definición de activo intangible ni los criterios de reconocimiento contenidos en esta Norma. Además, a menudo es más difícil atribuir un desembolso posterior directamente a un activo intangible determinado que a la entidad como un todo. Por tanto, sólo en raras ocasiones, los desembolsos posteriores—desembolsos efectuados tras el reconocimiento inicial de un activo intangible adquirido o después de completar un activo intangible generado internamente—se reconocerán en el importe en libros del activo”* [IASB 2004c: 20].

Bajo este mismo prisma se enmarca la prohibición de registrar como activos intangibles a las marcas, las cabeceras de periódicos o revistas, los sellos o denominaciones editoriales, las listas de clientes u otras partidas similares que se hayan generado internamente [IASB 2004c: 63].

La NIC 38 (2004) analiza el reconocimiento y valoración inicial de los activos intangibles sobre la base de la forma en la que se adquieran o generen, así realiza la distinción entre:

- 1) Los adquiridos en una transacción independiente.
- 2) Los obtenidos mediante una subvención del gobierno.
- 3) Los adquiridos mediante una permuta de activos.
- 4) Los adquiridos en una combinación de negocios.
- 5) Los generados internamente.

No obstante, dispone como criterio general de valoración inicial el coste [Cf: IASB 2004c: 24].

En consecuencia, siguiendo la Norma, en este capítulo se estudia el reconocimiento y valoración inicial de los intangibles con la misma estructura, pero dedicando mayores líneas a los adquiridos en combinaciones de negocios dado que es el tipo de operaciones en las que surge el fondo de comercio.

En este sentido, PATERSON [2003] señala que el problema de las normas en materia de información financiera sobre intangibles reside en que tradicionalmente se han centrado en la forma en que se ha obtenido su titularidad, es decir, si han sido generados internamente o bien adquiridos a un tercero, ya sea en una transacción separada o en una combinación de negocios. Parece lógico que el reconocimiento de un elemento, ya sea tangible o intangible, no debería variar en función de su procedencia, dado que su capacidad para generar beneficios económicos futuros y la fiabilidad de su valoración es independiente del tipo de transacción en el que fue adquirido. No obstante, la forma de adquisición sí puede afectar a su valor inicial porque, por ejemplo, no son equivalentes desde un punto de vista económico, la compra individual de un activo o su adquisición en una combinación de negocios, al igual que tampoco es equivalente la adquisición mediante permuta que a través de una subvención<sup>80</sup>.

Sin embargo, los reguladores abordan el reconocimiento de los activos intangibles en función de su forma de adquisición, de tal manera que se producen incoherencias relevantes como que un elemento puede reconocerse en los estados financieros si se adquiere en una combinación de negocios y no si se ha desarrollado internamente. O que un elemento se refleje en los estados financieros consolidados del grupo y no en las cuentas individuales de la propietaria del bien.

---

<sup>80</sup> En cualquier caso, el precio pactado en transacciones no forzadas celebradas entre partes interesadas e independientes en condiciones normales de mercado coincide con el valor razonable del elemento intercambiado, de tal manera que en este tipo de operaciones su valoración inicial básicamente coincidirá (puede variar por los costes atribuidos a la compra e incluidos en el precio de adquisición) ya se trate de una adquisición individual o una combinación de negocios.

#### 4.2.1. Activos intangibles adquiridos en una transacción independiente

El IASB da por hecho que los criterios de reconocimiento (*i.e.* probabilidad de percepción de beneficios futuros y estimación fiable del coste) siempre se satisfacen en las adquisiciones separadas de los intangibles. Por tanto, la única cuestión es que el elemento encaje en la definición de activo intangible de la NIC 38.

Así, por un lado, en relación con el requisito sobre la percepción de los beneficios atribuidos al elemento el regulador internacional señala que *“Normalmente, el precio que una entidad paga para adquirir separadamente un activo intangible reflejará las expectativas acerca de la probabilidad de que los beneficios económicos futuros incorporados al activo fluyan a la entidad. En otras palabras, la entidad espera que haya una entrada de beneficios económicos, incluso cuando existe incertidumbre sobre la fecha o el importe de éstos”* [IASB 2004c: 25]. De tal manera que el efecto de la incertidumbre sobre la percepción de los flujos relacionados con el activo está recogida en su coste.

Por otro lado, sobre el requerimiento de que exista una estimación fiable del coste, el IASB sostiene que *“el costo de un activo intangible adquirido de forma independiente puede, habitualmente, ser medido con fiabilidad. Esto es particularmente válido cuando la contrapartida por la compra adopta la forma de efectivo o de otros activos monetarios”* [IASB 2004c: 26].

Para el regulador contable internacional, el coste de un activo es *“el importe de efectivo o medios líquidos equivalentes pagados, o el valor razonable de la contraprestación entregada para adquirir un activo, en el momento de su adquisición o construcción, o, cuando sea aplicable, el importe atribuido a ese activo cuando sea inicialmente reconocido de acuerdo con los requerimientos específicos de otras NIIF, como por ejemplo la NIIFE-2 Pagos basados en acciones”* [IASB 2004c: 8]. En el caso particular de un activo intangible adquirido separadamente su coste está compuesto por<sup>81</sup>:

---

<sup>81</sup> La composición del coste de los activos intangibles es congruente con lo prescrito en la NIC 16, Propiedad, Planta y Equipo, para el inmovilizado material, que además del precio de adquisición y los

- 1) Su precio de adquisición<sup>82</sup>.
- 2) Los costes directamente atribuibles a la preparación del activo para su uso previsto.

El precio de adquisición está constituido por el valor razonable de las contraprestaciones entregadas y de los desembolsos dinerarios, incluyendo los impuestos que gravan la importación y los no recuperables que recaigan sobre la adquisición, y deduciendo los descuentos comerciales y las rebajas [Cf: IASB 2004c: 27a]. Al igual que en el PGC, cuando la adquisición de un activo intangible se realice mediante pago aplazado, es decir, que se retrase el pago durante un plazo superior al normal en las transacciones a crédito, su coste será el precio equivalente al contado. La diferencia entre el coste del activo y el total de los desembolsos a efectuar se reconocerá como un gasto financiero, a lo largo del periodo del aplazamiento, a menos que se capitalicen, de acuerdo con el tratamiento de capitalización permitido en la NIC 23, Costes por intereses [Cf: IASB 2004c: 32].

Los reguladores, al permitir la capitalización de los gastos financieros derivados de las financiaciones destinadas a la adquisición de los activos, están mermando la comparabilidad de los estados financieros de diferentes empresas dado que el valor de sus activos va a depender, en mayor o menor medida, de su estructura financiera. De tal manera que, un mismo elemento adquirido en condiciones completamente iguales puede tener un valor diferente en una compañía o en otra en función de si lo adquieren mediante financiación ajena o fondos propios, o porque las empresas tengan condiciones de financiación diferentes.

En relación con los costes atribuibles a la preparación del activo para su uso, al igual que en Plan General de Contabilidad, la NIC 38(2004) indica que el

---

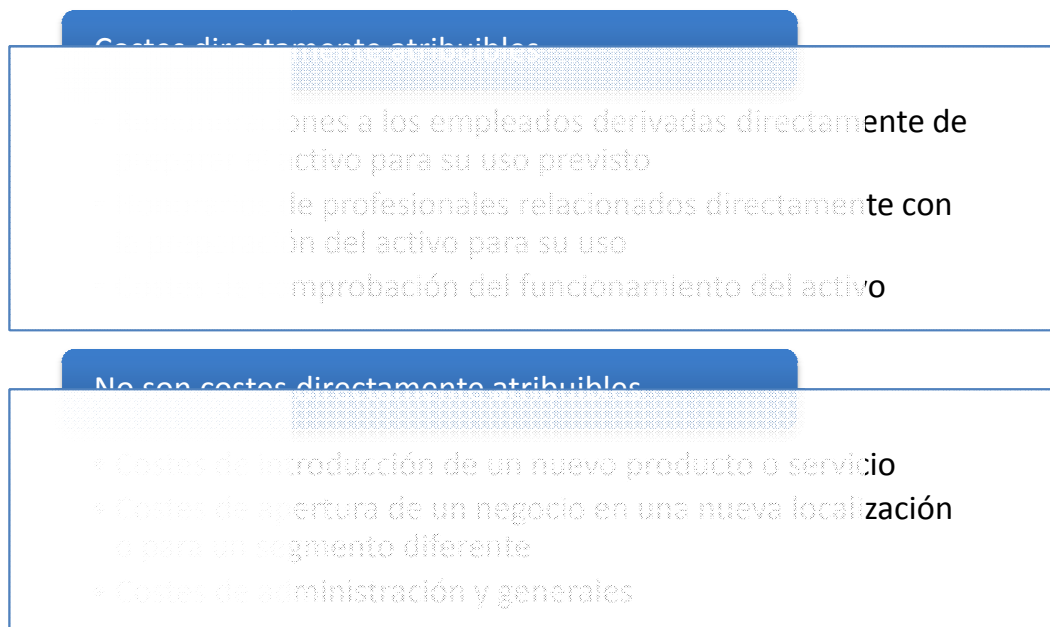
costes directos atribuibles a la preparación del activo incluye los costes de desmantelamiento [Cf: IASB 2003b: 16], que no pueden existir en los activos intangibles.

<sup>82</sup> En la regulación española los activos adquiridos de forma independiente se reflejarán por una cuantía equivalente dado que en el PGC, el precio de adquisición se define como *“el importe en efectivo y otras partidas equivalentes pagadas o pendientes de pago más, en su caso y cuando proceda, el valor razonable de las demás contraprestaciones comprometidas derivadas de la adquisición, debiendo estar todas ellas directamente relacionadas con ésta y ser necesarias para la puesta del activo en condiciones operativas”* [ICAC: 2007: Primera parte, 6ª].

reconocimiento de costes en el valor en libros de un activo debe cesar en el momento en que se encuentre en el lugar y condiciones necesarias para operar de la forma prevista por la entidad [IASB 2004c: 30]. Como consecuencia, no pueden incluirse en el valor en libros de un activo intangible, entre otros, los siguientes costes:

- 1) Costes derivados de la utilización o reprogramación de un activo intangible.
- 2) Costes soportados, una vez el activo está listo para operar de la forma prevista por la entidad, pero antes de que el activo haya comenzado a utilizarse.
- 3) Pérdidas operativas iniciales.

En el gráfico 1.9. se señalan ejemplos de elementos que pueden y no pueden considerarse costes directamente atribuibles a un activo adquirido en una transacción independiente.



**Gráfico 1.9. Costes directamente atribuibles a la adquisición de un activo**

#### 4.2.2. *Activos intangibles obtenidos mediante una subvención gubernamental*

La gestión de determinados servicios públicos (v.g. servicios aeroportuarios) puede realizarla una empresa privada financiada mediante una subvención del gobierno. Las subvenciones pueden tener diversas finalidades como, entre otras, la de asegurar una rentabilidad mínima, compensar el déficit de explotación (v.g. déficit tarifario), financiar gastos específicos o la adquisición de un elemento o la cancelación de un pasivo.

Para el regulador internacional, *“las subvenciones del gobierno son ayuda gubernamental en forma de transferencias de recursos a una entidad a cambio del cumplimiento pasado o futuro de ciertas condiciones relacionadas con las actividades de operación de la entidad. Se excluyen aquellas formas de ayudas gubernamentales a las que no cabe razonablemente asignar un valor, así como las transacciones con el gobierno que no pueden distinguirse de las demás operaciones normales de la entidad”*. [IASC 1994: 3]. En este contexto, las ayudas gubernamentales son acciones realizadas por el sector público con el objeto de suministrar beneficios económicos específicos a una entidad o tipo de entidades, seleccionadas bajo ciertos criterios. Sin que puedan considerarse ayudas gubernamentales las actuaciones realizadas sobre las condiciones generales del comercio o la industria que redundan en beneficios para algunas entidades, como el suministro de infraestructuras en zonas en desarrollo o la imposición de restricciones comerciales a los competidores [Cf: IASC 1994: 3].

A estos efectos, las subvenciones pueden ser de dos tipos:

1. *Subvenciones relacionadas con activos*: su concesión implica que la entidad beneficiaria debe comprar, construir o adquirir de cualquier otra forma activos fijos. Pueden llevar aparejadas determinadas condiciones como restricciones relacionadas con el emplazamiento del elemento o con el período durante el cual la entidad beneficiaria puede adquirirlo o debe mantenerlo.

2. *Subvenciones relacionadas con los ingresos*: son las subvenciones del gobierno distintas de aquéllas que se relacionan con activos.

El tratamiento contable de las subvenciones gubernamentales lo regula la NIC 20, Contabilización de las Subvenciones del Gobierno e Información a Revelar sobre Ayudas Gubernamentales<sup>83</sup>, que prescribe que *“Las subvenciones del gobierno deben reconocerse como ingresos sobre una base sistemática, a lo largo de los periodos necesarios para compensarlas con los costos relacionados. Lo recibido en concepto de tales subvenciones no será acreditado directamente al patrimonio”* [IASB 1994: 12]. En cualquier caso, no pueden reconocerse en el balance hasta que no exista una prudente seguridad de que se cumplirán las condiciones ligadas a su concesión y de que se recibirán.

Por otra parte, en consonancia con la NIC 20, la NIC 38 establece que *“una entidad puede optar por reconocer, en el momento inicial, tanto el activo intangible como la subvención, por sus valores razonables. Si la entidad decidiese no reconocer inicialmente el activo por su valor razonable, reconocerá el activo, inicialmente, por un importe nominal, (el otro tratamiento permitido en la NIC 20), más cualquier desembolso que sea directamente atribuible a la preparación del activo para el uso que se pretende darle”* [IASB 2004c: 44]. En otras palabras, en lo relativo a su presentación en el balance, puede optarse por dos alternativas:

- a) Reconocer la subvención como una partida de ingresos diferidos que, se imputará a resultados a lo largo de la vida útil de los correspondientes activos, sobre bases sistemáticas y racionales.
- b) Deducir el importe de la subvención del valor de los activos con los que se relacionan, de tal manera que, su impacto se reflejará en la cuenta de resultados a lo largo de la vida útil de los activos minorando la dotación

---

<sup>83</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. La versión actualizada a diciembre de 2008 fue adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

anual por la depreciación o amortización de los activos [Cf: IASC 1994: 25-27].

#### 4.2.3. Activos intangibles adquiridos mediante una permuta de activos

Un activo intangible puede ser adquirido al intercambiarlo con otro u otros activos no monetarios, o con una combinación de activos no monetarios y monetarios. En estos casos, el IASB dispone que el activo intangible recibido debe reconocerse por su valor razonable, o por el del activo entregado si se tiene una evidencia más clara del mismo, siempre y cuando se cumplen las siguientes condiciones:

- 1) La permuta tenga carácter comercial, esto es que tenga las siguientes condiciones:
  - a) La configuración (riesgo, plazos e importe) de los flujos de efectivo del activo recibido difiera de la configuración de los flujos de efectivo del activo cedido.
  - b) El valor específico para la entidad, de la parte de sus actividades afectadas por la permuta, se ve modificado como consecuencia del intercambio. El valor específico de un elemento para la entidad es “el valor actual de los flujos de efectivo que la entidad espera recibir por el uso continuado de un activo y por la enajenación o disposición por otra vía del mismo, al término de su vida útil. En el caso de un pasivo, es el valor actual de los flujos de efectivo en que espera incurrir para cancelarlo” [IASB 2004c: 8].
  - c) La diferencia identificada en a) o en b) sea significativa en relación con el valor razonable de los activos intercambiados.
- 2) Pueda medirse con fiabilidad el valor razonable del activo intangible recibido o el del activo entregado<sup>84</sup>.

---

<sup>84</sup> En este sentido, el IASB señala que el valor razonable de un activo para el que no existan transacciones comparables en el mercado puede estimarse con fiabilidad si:



En cualquier otro caso, cuando no se cumplan las condiciones anteriores el activo intangible recibido debe reflejarse por el valor en libros del activo entregado [Cf: IASB 2004c: 45-47]<sup>85</sup>.

#### 4.2.4. Activos intangibles generados internamente.

La generación interna de cualquier clase de elemento es siempre problemática a efectos de determinar cuándo puede considerarse un activo y su coste o valor razonable fiable. Estas dificultades se agravan en el caso de los activos intangibles por su propia naturaleza. La doctrina tradicionalmente ha clasificado la generación de un activo en dos fases, de investigación y desarrollo. En esta misma línea, el regulador internacional distingue dos etapas en la generación interna de los activos intangibles:

- 1) Fase de investigación.
- 2) Fase de desarrollo.

Por un lado, *“Investigación es todo aquel estudio original y planificado, emprendido con la finalidad de obtener nuevos conocimientos científicos o tecnológicos”* [IASB 2004c: 8]. En la primera de las fases del proyecto existen muchas dudas sobre su éxito y, por ende, que dé lugar a la generación de un nuevo activo que proporcione beneficios económicos a la entidad inversora. Por ello, en la etapa de la investigación no se está en condiciones para demostrar con fiabilidad la existencia de un intangible con capacidad para generar beneficios económicos en el futuro, lo que provoca que los gastos incurridos durante esta fase no se capitalicen sino que se reflejen en la cuenta de pérdidas y ganancias [Cf: IASB 2004c: 54].

---

1) La variabilidad en el rango de las estimaciones no es significativa.  
2) Pueda evaluarse razonablemente las probabilidades de las diferentes estimaciones. [Cf: IASB 2004c: 47].

<sup>85</sup> El ICAC mantiene el mismo criterio que el IASB pero aclara que *“Los bienes de inmovilizado recibidos en concepto de aportación no dineraria de capital serán valorados por su valor razonable en el momento de la aportación conforme a lo señalado en la norma sobre transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio, pues en este caso se presume que siempre se puede estimar con fiabilidad el valor razonable de dichos bienes. Para el aportante de dichos bienes se aplicará lo dispuesto en la norma relativa a instrumentos financieros”* [ICAC 2007: NRV 2<sup>a</sup>.2.1].

A diferencia del IASB, que aborda los gastos de I+D en la norma sobre activos intangibles<sup>86</sup>, el FASB desarrolló una norma en exclusiva para este tipo de inversiones, el SFAS 2, Accounting for Research and Development Costs. En este precepto, el regulador norteamericano mantiene el mismo criterio de considerar los desembolsos relacionados con la investigación<sup>87</sup> como gastos del ejercicio.

Por el contrario, el ICAC, que trata a los proyectos de I+D en las normas del inmovilizado inmaterial, no adopta este criterio y, en línea con la idea de que los esfuerzos en I+D son inversiones y no gastos, permite activar los gastos de investigación con la obligación de amortizarlos en un período máximo de cinco años<sup>88</sup>.

El regulador internacional (IASB) pone como ejemplos de actividades de investigación a:

- Las actividades dirigidas a obtener nuevos conocimientos.
- La búsqueda, evaluación y selección final de aplicaciones de resultados de la investigación u otro tipo de conocimientos.
- La búsqueda de alternativas para materiales, aparatos, productos, procesos, sistemas o servicios.

---

<sup>86</sup> El IASB trata todos los proyectos de investigación y desarrollo en la norma sobre activos intangibles porque considera que *“el activo identificable resultante de las actividades de investigación y desarrollo es un activo intangible porque el conocimiento es el resultado fundamental de estas actividades”* [IASB 2004c: BCZ 33a]. El IASB tenía una norma exclusivamente para los costes de investigación y desarrollo, la IAS 9, Contabilización de las Actividades de Investigación y Desarrollo, pero de acuerdo con el criterio anterior la derogó en 1998 y aprobó la NIC 38 [1998].

<sup>87</sup> Para el FASB, Investigación es la búsqueda planificada o el estudio crítico con el objetivo de descubrir un nuevo conocimiento con la esperanza de que el mismo sea útil para el desarrollo de un nuevo producto o servicio o de un nuevo proceso o técnica, o que de lugar mejoras significativas en un producto o proceso existente [Cf: FASB1974:8].

<sup>88</sup> La NRV 6ª del PGC (2007) prescribe: *“Los gastos de investigación serán gastos del ejercicio en que se realicen. No obstante podrán activarse como inmovilizado intangible desde el momento en que cumplan las siguientes condiciones:*

- *Estar específicamente individualizados por proyectos y su coste claramente establecido para que pueda ser distribuido en el tiempo.*
- *Tener motivos fundados del éxito técnico y de la rentabilidad económico-comercial del proyecto o proyectos de que se trate.*

*Los gastos de investigación que figuren en el activo deberán amortizarse durante su vida útil, y siempre dentro del plazo de cinco años; en el caso en que existan dudas razonables sobre el éxito técnico o la rentabilidad económico-comercial del proyecto, los importes registrados en el activo, deberán imputarse directamente a pérdidas del ejercicio”* [ICAC 2007].

- La formulación, diseño, evaluación y selección final, de posibles alternativas para materiales, dispositivos, productos, procesos, sistemas o servicios que sean nuevos o se hayan mejorado. [Cf: IASB 2004c: 56].

Por otro lado, *“Desarrollo es la aplicación de los resultados de la investigación o de cualquier otro tipo de conocimiento científico, a un plan o diseño en particular para la producción de materiales, productos, métodos, procesos o sistemas nuevos, o sustancialmente mejorados, antes del comienzo de su producción o utilización comercial”* [IASB 2004c: 8]. Se trata de una fase más avanzada a la investigación, en la que en los proyectos con éxito puede identificarse un activo intangible y demostrarse que probablemente se van a percibir beneficios económicos futuros.

Para que pueda reconocerse un activo resultante de un proyecto de I+D, éste debe estar en su fase de desarrollo y debe demostrarse los siguientes factores:

1. Sea posible completar técnicamente la producción del activo intangible de forma que pueda estar disponible para su utilización o su venta.
2. La intención de la entidad de completar el activo intangible, ya sea para usarlo o venderlo.
3. La capacidad de la entidad para utilizar o vender el activo intangible.
4. La forma en que el activo intangible vaya a generar probables beneficios económicos en el futuro. Entre otras cosas, la entidad pueda demostrar:
5. La existencia de un mercado para el activo intangible o para los productos o servicios generados por el activo intangible.
6. La utilidad del mismo para la entidad, en el caso de que vaya a ser utilizado internamente.
7. La existencia en la entidad de adecuados recursos técnicos, financieros o de otro tipo, para completar el desarrollo y para utilizar o vender el activo intangible.
8. La capacidad de la entidad para valorar, de forma fiable, el desembolso atribuible al activo intangible durante su desarrollo. [Cf: IASB 2004c: 57].

Son actividades de desarrollo, entre otras, las siguientes:

- El diseño, la construcción y prueba, anterior a la producción o utilización, de modelos y prototipos.
- El diseño de herramientas, troqueles, moldes y plantillas que impliquen tecnología nueva.
- El diseño, la construcción y explotación de una planta piloto que no tenga una escala económicamente rentable para la producción comercial.
- El diseño, la construcción y prueba de una alternativa elegida para materiales, dispositivos, productos, procesos, sistemas o servicios que sean nuevos o se hayan mejorado [Cf: IASB 2004c:59].

Por tanto, es en esta fase cuando el proyecto de I+D tiene reflejo contable en el balance mediante el reconocimiento de un activo intangible cuyo coste es igual a la suma de los desembolsos realizados con posterioridad al cumplimiento de los requisitos de reconocimiento de activos intangibles y de la fase de desarrollo, incluidos los costes directamente atribuibles a la preparación del elemento para su uso previsto<sup>89</sup> [Cf: IASB 2004c: 65 y 66].

En el siguiente gráfico 1.10. se muestran ejemplos de conceptos que son costes directos a incluir en el coste del activo y otros que no lo son.

---

<sup>89</sup> La inclusión de los costes de preparación del activo para el uso previsto por la entidad es coherente con la forma de determinar el precio de adquisición de los activos materiales e intangibles que comprenden.

### Costes directamente atribuibles a la preparación del activo para su uso previsto

- Coste de los materiales y servicios utilizados o consumidos en la generación del activo
- Remuneraciones a los empleados derivadas de la preparación del activo
- Costes de registro de los derechos legales
- Amortización de licencia y patentes utilizadas en la preparación

### No son costes directamente atribuibles a la preparación del activo para su uso previsto

- Gastos administrativos y generales no directamente imputables a la preparación del activo
- Ineficiencias y pérdidas operativas antes de su explotación normal
- Gastos de formación del personal

**Gráfico 1.10. Costes directamente atribuibles a los activos generados internamente**

El ICAC, en coherencia con su política de capitalización de los desembolsos relacionados con la investigación, requiere que se reflejen como activos intangibles los gastos de desarrollo que cumplan determinadas condiciones<sup>90</sup>, con la obligación de amortizarlo a lo largo de su vida útil que se presume, salvo prueba en contrario, que no es superior a cinco años [Cf: ICAC 2007: 6ª].

Por su parte, el FASB, dando mayor peso a la prudencia y a la fiabilidad que a la correlación de ingresos y gastos y a la relevancia, requiere que los costes de desarrollo se reflejen en la cuenta de pérdidas y ganancias cuando se incurran en los mismos, al igual que los gastos de investigación [Cf: FASB 1974: 12].

En la tabla 1.4. se describen los criterios contables y la forma en que deben reflejarse los proyectos de investigación y desarrollo en los marcos regulatorias del IASB, FASB e ICAC.

<sup>90</sup> Estas condiciones son: 1) Estar específicamente individualizados por proyectos y su coste claramente establecido para que pueda ser distribuido en el tiempo, y 2) Tener motivos fundados del éxito técnico y de la rentabilidad económico-comercial del proyecto o proyectos de que se trate [ICAC 2007: 6ª].

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO			
Regulador	Criterio Contable	Investigación	Desarrollo
<b>IASB</b>	Capitalización selectiva y parcial	Gasto del ejercicio	Activo
<b>FASB</b>	Gasto del ejercicio	Gasto del ejercicio	Gastos del ejercicio
<b>ICAC</b>	Capitalización selectiva y total	Activo	Activo

Tabla 1.4. Tratamiento de los proyectos de I+D según los diferentes reguladores

Esta actitud del FASB frente a los costes relacionados con la investigación y desarrollo desoye múltiples trabajos que evidencian la relevancia de los mismos dado que son considerados por el mercado como inversiones e influyen, por ende, en el valor de mercado de las compañías inversoras. En este sentido, puede citarse a CHAN et Alt. [1990] que demostraron la existencia de una relación positiva entre el anuncio de un incremento de los costes en I+D y la cotización de las acciones de las empresas inversoras, siendo significativamente positiva en las empresas de alta tecnología<sup>91</sup>.

En esta misma línea, LAKONISHOK et Alt. [1999] aportaron evidencia de esta relación positiva en el caso del sector de alta tecnología, ya que concluyeron que las empresas con una desviación positiva respecto de la media industrial en términos de intensidad en actividades de I+D obtenían una mayor rentabilidad para sus títulos<sup>92</sup>. HIRSCHEY y WEYGANDT [1985] apuntaron que tanto los gastos en publicidad como los de I+D influyen sistemáticamente en el valor de mercado de las compañías que se mantiene a lo largo de tiempo, por lo que estos costes podrían reconocerse como activos intangibles. De su investigación, estos autores dedujeron que los gastos de publicidad e I+D deberían activarse y amortizarse en un plazo máximo de 5 y 10 años, respectivamente.

<sup>91</sup> Estas conclusiones se basan en un estudio realizado sobre una muestra de 95 anuncios de compañías industriales de planes de aumento de los desembolsos en I+D durante el período 1975-1985.

<sup>92</sup> También demostraron que estas inversiones suelen estar acompañadas de una mayor rentabilidad en los rendimientos, debido probablemente, según los autores, a la falta de información.

Por otra parte, BALLESTER et Alt. [2000: 26] concluyeron que existe una relación positiva entre el esfuerzo inversor en investigación y desarrollo y la previsión de crecimiento de los beneficios a largo plazo, observando también que la inversión en I+D constituye uno de los factores justificativos de la diferencia entre el valor de mercado y el valor en libros de una compañía. Asimismo, GRABOWSKI y MUELLER [1978] demostraron que las empresas industriales intensivas en investigación obtienen una rentabilidad superior a las inversiones en I+D que a las de otro tipo.

Por consiguiente, parece que esta posición del regulador norteamericano en relación con los proyectos de I+D choca con la realidad económica y de los mercados que sí los consideran a la hora de celebrar transacciones con los valores de las empresas. No obstante, el FASB admite el reconocimiento como activos de los proyectos de investigación identificables adquiridos en una combinación de negocios, por tanto, puede darse el caso que en los estados financieros individuales de la adquirida los proyectos de I+D no se recojan en el balance sino en la cuenta de resultados como gastos del ejercicio, mientras que en los estados financieros consolidados del grupo resultante de la combinación figuren en el activo [Cf: FASB 2007a: 66 y B149 - B156].

El FASB es conocedor de que este tratamiento para los proyectos de I+D adquiridos en combinaciones de negocios es inconsistente con el previsto para los comprados separadamente, por ello, a treinta de septiembre de 2009 ha emitido a consulta pública un borrador de norma, titulado *Research and Development Assets Acquired and Contingent Consideration Issued in an Asset Acquisition (A Consensus of the FASB Emerging Issues Task Force)*, en el que propone que todos los proyectos de I+D adquiridos se capitalicen con independencia de que tengan o no un uso alternativo futuro. De tal manera, que estos proyectos deben considerarse activos con vida útil indefinida hasta que se finalicen o se abandonen las actividades de investigación y desarrollo [Cf: FASB 2009: 2].

Otra excepción al tratamiento general prescrito por el regulador norteamericano para los costes de I+D la constituyen los gastos de desarrollo del software que, una vez superado determinadas pruebas de viabilidad técnica, pueden reflejarse en el activo del balance. Mediante la aprobación de esta excepción a través del SFAS 86. Accounting for the Costs of Computer Software to be Sold, Leased, or Otherwise Marketed, el FASB acerca posturas en materia del reflejo de los activos generados internamente con el IASB<sup>93</sup>. La justificación de esta excepción, según LEV [2003: 120] se basa en que los proyectos de desarrollo de las aplicaciones informáticas están generalmente bien definidos, por lo que resultan separables, tienen una duración relativamente corta, y, salvo en casos extraños, sus beneficios pueden identificarse perfectamente con la inversión realizada, mientras que para el resto de intangibles, generalmente, no es posible argumentar el carácter separable de los proyectos ni la identificabilidad de sus beneficios económicos.

Esta argumentación podría aplicarse a otros activos intangibles desarrollados internamente, y como mínimo podrían extenderse al resto de intangibles relacionados con la producción y la tecnología. En cualquier caso, la capitalización de los costes de desarrollo del software no es coherente con el tratamiento general previsto por el FASB, por lo que parece lógico que este regulador, o bien elimine esta excepción, o bien extienda la misma al resto de activos generados internamente. En este sentido, el regulador norteamericano reconoce que no es deseable la existencia de inconsistencias en el reflejo contable de los activos relacionados con la investigación y el desarrollo, por lo que tiene previsto reconsiderar el tratamiento contable de estos elementos no adquiridos en combinaciones de negocios [Cf: IASB 2004c: BC155 y FASB 2007a: B155].

En relación con la capitalización de los costes de software en el marco del FASB, BEJARANO [2006: 354]] señala que no debería ser consecuencia de un servilismo respecto de los intereses de un grupo determinado, como el que pareció observarse en dos momentos identificados por la autora; el primero, en

---

<sup>93</sup> El IASB dedica la interpretación SIC 32, Intangible Assets-Web Site Costs para aclarar el tratamiento de los gastos de desarrollo del software, que es compatible con el criterio general previsto en la NIC 38.



el año 1999, cuando el regulador norteamericano hizo público su intención de modificar la normativa sobre los proyectos de I+D en curso, pero, ante la fuerte oposición ejercida por los directivos de determinadas compañías influyentes, tuvo que dar marcha atrás [Cf: LEV 2003]. El segundo tuvo lugar en la emisión de la propia norma sobre capitalización de los costes de software<sup>94</sup>, cuya flexibilidad, según la autora, estuvo amparada en la satisfacción de los deseos de determinados grupos de agentes, para uno de los cuales una política de capitalización hubiera supuesto un perjuicio evidente, al incorporar la aleatoriedad de la tasa de éxito y rentabilidad potencial de los productos en fase de desarrollo, cuyo comportamiento es difícil de predecir y controlar, repercutiendo negativamente sobre la exactitud de sus previsiones de beneficios y, como consecuencia, sobre su credibilidad profesional.

Debe tenerse en cuenta que los directivos de las compañías pueden tener incentivos perversos en contra de la política de capitalización de los costes de I+D en general, y de los costes de software, en particular, dado que en caso de que estos proyectos tengan éxito, los beneficios futuros estarán inflados, ya que no incorpora los gastos necesarios para generarlos, y, por ende, aparecerán como ejercicios muy rentables.

Esta falta de correlación entre los ingresos generados por los activos desarrollados internamente y los gastos incurridos en su desarrollo, provoca que en los ejercicios de investigación los gastos estén sobrevalorados, teniendo consecuencias fiscales positivas y no siendo percibidos por el mercado o los financiadores como un fracaso sino como gastos necesarios para sobrevivir y considerados como activos tal y como han demostrado algunos autores a los que se ha hecho referencia con anterioridad<sup>95</sup>.

---

<sup>94</sup> SFAS 86. Accounting for the Costs of Computer Software to be Sold, Leased, or Otherwise Marketed

<sup>95</sup> Por ejemplo, CHAN, S.H.; MARTIN, J.D. y KENSINGER, J.W. [1990] demostraron la existencia de una relación positiva entre el anuncio de un incremento de los costes en I+D y la cotización de las acciones de las empresas inversoras, siendo significativamente positiva en las empresas de alta tecnología

#### 4.2.5. Activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios

Tanto para el IASB como para el FASB una combinación de negocios es “una transacción u otro suceso en el que una adquirente obtiene el control de uno o más negocios. Las transacciones que se refieren a veces como <<verdaderas fusiones>> o <<fusiones entre iguales>> también son combinaciones de negocios” [IASB 2008a: A] [FASB 2007a: 3]<sup>96</sup>.

Un negocio<sup>97</sup> está constituido por múltiples elementos entre los cuales puede haber activos intangibles, como patentes, listas de clientes, etc. Los reguladores en materia de información financiera, en sus respectivas normas<sup>98</sup>, requieren que las combinaciones de negocios se contabilicen mediante el método de adquisición, que implica el reconocimiento de todos los elementos de la adquirida que satisfagan la definición de activo o pasivo<sup>99</sup>, lo que supone el reflejo como activos de elementos que la entidad no tenía previamente reconocidos en su balance por haberlos generado internamente y la normativa impedir su reflejo<sup>100</sup> (v.g. marcas y listas de clientes). Así, el IASB requiere que “A la fecha de adquisición<sup>101</sup>, la adquirente reconocerá, por separado de la plusvalía, los activos identificables adquiridos, los pasivos asumidos y cualquier participación no controladora en la adquirida” [IASB 2008a: 10].

<sup>96</sup> En el PGC se adopta una definición equivalente en la NRV19<sup>a</sup>. En el Capítulo 3 se analiza el tratamiento contable de las combinaciones de negocios.

<sup>97</sup> Un negocio es “Un conjunto integrado de actividades y activos susceptibles de ser dirigidos y gestionados con el propósito de proporcionar una rentabilidad en forma de dividendos, menores costos u otros beneficios económicos directamente a los inversores u otros propietarios, miembros o partícipes” [IASB 2008a: A].

<sup>98</sup> El IASB en la NIIF 3 (2008), Combinaciones de Negocios; el FASB en el SFAS 141 (revised 2007), Business Combinations; y el ICAC en la Norma de Registro y Valoración 19<sup>a</sup> del Plan General de Contabilidad.

<sup>99</sup> No obstante, el IASB admite el reconocimiento como pasivos de la entidad resultante de la combinación los pasivos contingentes de la adquirida que sean obligaciones presentes y su valor razonable pueda estimarse fiablemente [IASB 2008a: 23]. Por su parte, el FASB admite el reconocimiento como activos o pasivos derivados de contingencias contractuales y de contingencias no contractuales cuando se más verosímil que la contingencia vaya a generar un activo o pasivo a que no [FASB 2007a: 24]. Por tanto, en este aspecto los reguladores no han alcanzado la convergencia, afectando a la comparabilidad de los estados financieros elaborados conforme a una normativa u otra. En el caso del IASB, las contingencias positivas se incluyen en el importe del fondo de comercio, mientras que en la regulación Norteamérica pueden reconocerse como activos si las contingencias son contractuales o es probable que vayan a dar lugar a un activo.

<sup>100</sup> “No se reconocerán como activos intangibles las marcas, las cabeceras de periódicos o revistas, los sellos o denominaciones editoriales, las listas de clientes u otras partidas similares que se hayan generado internamente” [IASB 2004c: 63].

<sup>101</sup> La fecha de adquisición de la combinación es “fecha en la que la adquirente obtiene el control sobre la adquirida” [IASB 2008a: A].

En este sentido, el regulador internacional sostiene que los activos intangibles adquiridos en combinaciones de negocios, al tener que valorarse inicialmente por su valor razonable<sup>102</sup>, siempre cumplen los dos requisitos generales de reconocimiento<sup>103</sup> dado que, por un lado, el importe estimado del valor razonable del elemento recoge las expectativas acerca de la probabilidad de que sus beneficios fluyan a favor de la entidad y, por otro, si el elemento es identificable siempre puede estimarse su valor razonable fiablemente [Cf: IASB 2004c: 33]. Por tanto, el único requisito de reconocimiento exigible a los elementos intangibles es que sean identificables<sup>104</sup>.

La presunción de que en las combinaciones se cumple siempre el requerimiento para el reconocimiento de un elemento como un activo de que sea probable que genere beneficios económicos es inconsistente con la propia NIC 38(2004) y con el Marco Conceptual. De tal manera que en las combinaciones de negocios pueden reconocerse intangibles que no cumplen este requisito porque no sea probable que generen beneficios económicos sino que esta circunstancia tenga un grado de ocurrencia inferior al cincuenta por ciento. Esta inconsistencia es relevante porque es contraria al propio Marco Conceptual del IASB, que es consciente de este hecho y señala que *“El Consejo observó que esto pone de manifiesto una incoherencia general entre el criterio de reconocimiento para activos y pasivos en el Marco Conceptual (el cual afirma que una partida que cumpla la definición de un elemento debe reconocerse solo si es probable que los beneficios económicos asociados al mismo fluyan de una entidad a otra, y que la partida se pueda medir con fiabilidad) y se requiera en una combinación de negocios por ejemplo la medición a valor razonable. Sin embargo, el Consejo estuvo de acuerdo en que el papel de la probabilidad como criterio de reconocimiento en el Marco Conceptual debía ser considerado de forma más general como parte de un próximo proyecto sobre Conceptos”* [IASB 2004c: BC18].

---

<sup>102</sup> Párrafo 18 de la NIIF 3 (2008).

<sup>103</sup> El párrafo 21 de la NIC 38 dispone que: *“Un activo intangible se reconocerá si, y sólo si:*

1. *es probable que los beneficios económicos futuros que se han atribuido al mismo fluyan a la entidad; y*
2. *el costo del activo puede ser medido de forma fiable”* [IASB 2004c: 21].

<sup>104</sup> Suponiendo que su valor razonable pueda estimarse fiablemente.

Es decir, el regulador internacional es sabedor de que las reglas para el reconocimiento de intangibles adquiridos en combinaciones de negocios es incoherente con su Marco Conceptual y, por ende, con la mayor parte de su cuerpo normativo que es consistente con dicho Marco, y, en lugar de modificar el tratamiento particular, tiene la intención de cambiar el Marco Conceptual, que se supone que debe ser estable en el tiempo al tratarse de la “Constitución” y el escenario de referencia de todo el resto de normas. Es lógico que el reflejo contable de determinadas operaciones se modifique con el objetivo de reflejar más fielmente su realidad económica, pero no es admisible que se cambie el Marco Conceptual para encajar una norma concreta, porque muy probablemente este tipo de cambios provoquen que los criterios previstos para otro tipo de operaciones se conviertan en incompatibles con el Marco Conceptual.

Por otro lado, la obligación de reconocer todos los activos identificables de la adquirida puede dar lugar al reconocimiento en los estados financieros resultantes de la combinación de activos intangibles no reconocidos previamente por esta entidad<sup>105</sup>. Así, el IASB señala que *“La aplicación por parte de la adquirente del principio y de las condiciones de reconocimiento puede dar lugar a la contabilización de algunos activos y pasivos que la adquirida no haya reconocido previamente como tales en sus estados financieros. Por ejemplo, la adquirente reconocerá los activos intangibles identificables adquiridos, tales como un nombre comercial, una patente o una relación con un cliente, que la adquirida no reconoció como activos en sus estados financieros porque los desarrolló internamente y cargó los costos relacionados como gastos”*<sup>106</sup>, [IASB 2008a: 13]. Como se ha comentado anteriormente, este precepto genera inconsistencias en el reflejo de los activos intangibles ya que depende de su

<sup>105</sup> Los reguladores no proporcionan una lista exhaustiva de los intangibles que pueden reconocerse en una combinación de negocios, no obstante el FASB y el IASB proporcionan una serie de ejemplos de estos activos que agrupan en cinco categorías:

1. Activos intangibles relacionados con la mercadotecnia.
2. Activos intangibles relacionados con el cliente.
3. Activos intangibles relacionados con temas artísticos.
4. Activos intangibles basados en contratos.
5. Activos intangibles basados en tecnología. [IASB 2008a: IE 16 – IE44].

<sup>106</sup> El FASB mantiene el mismo criterio en el párrafo 15 del SFAS 141 (revised 2007). Asimismo, en el PGC se dispone que *“Los activos y pasivos reconocidos por la empresa adquirente serán los que se reciban y asuman como consecuencia de la operación en que consista la combinación y cumplan la definición de activos y pasivos establecida en el Marco Conceptual de la Contabilidad, con independencia de que algunos de estos activos y pasivos no hubiesen sido previamente reconocidos en las cuentas anuales de la empresa adquirida o a la que perteneciese el negocio adquirido por no cumplir los criterios de reconocimiento en dichas cuentas anuales”* [ICAC 2007: NRV 19ª. 2.4].

forma de adquisición, dado que algunos elementos nunca pueden reconocerse si se han generado internamente pero sí pueden reflejarse separadamente si se han adquirido a terceros.

Por otra parte, el tratamiento previsto por los reguladores para las combinaciones de negocios<sup>107</sup> supone que los elementos no identificables se reconozcan de forma agregada en una única partida denominada fondo de comercio, que es un activo. Así, el IASB en relación con los activos intangibles sostiene que *“Si un elemento incluido en el alcance de esta Norma<sup>108</sup> no cumpliera la definición de activo intangible, el importe derivado de su adquisición o de su generación interna, por parte de la entidad, se reconocerá como un gasto del periodo en el que se haya incurrido. No obstante, si el elemento se hubiese adquirido dentro de una combinación de negocios, formará parte del plusvalía reconocida en la fecha de adquisición”* [IASB 2004c: 10].

Desde un punto de vista conceptual, no tiene sentido que un elemento no se reconozca en los estados financieros porque no cumpla la definición de activo intangible salvo si se adquiere en una combinación de negocios que figurará agregado junto a otros elementos en el fondo de comercio. Es decir, el reflejo de los intangibles es inconsistente y depende totalmente de su forma de adquisición. El reflejo de los intangibles lo resume el IASB de la siguiente manera:

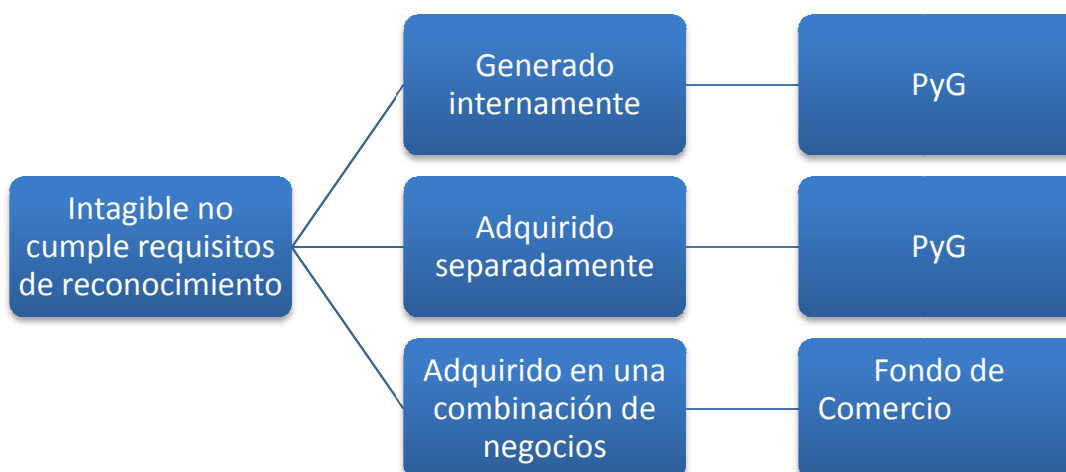
*“Los desembolsos sobre una partida intangible deberán reconocerse como un gasto cuando se incurra en ellos, a menos que:*

- a) formen parte del costo de un activo intangible que cumpla con los criterios de reconocimiento (véanse los párrafos 18 a 67); o*
- b) la partida sea adquirida en una combinación de negocios, y no pueda ser reconocida como un activo intangible. Cuando éste sea el caso, formará parte del importe reconocido como plusvalía en la fecha de la adquisición véase la NIIF 3”* [IASB 2004c: 68].

<sup>107</sup> Los reguladores contables requieren que todas las combinaciones de negocios se contabilicen de acuerdo con el método de adquisición.

<sup>108</sup> La NIC 38 (revisada en 2004), Activos intangibles.

En el gráfico 1.11. se recoge un esquema del reflejo de los elementos intangibles que no cumplen los requisitos de reconocimiento.



**Gráfico 1.11. Esquema del reflejo de los intangibles que no cumplen los criterios de reconocimiento**

Esta inconsistencia se produce también tanto en la normativa elaborada por el FASB como por el ICAC. Así, el regulador norteamericano define al fondo de comercio como un activo que representa los beneficios económicos futuros procedentes de otros activos adquiridos en una combinación de negocios que no son individualmente identificados y reconocidos separadamente [Cf: FASB 2007a: 3]. Por su parte, el regulador español en la Quinta Parte del Plan, Definiciones y Relaciones Contables, aclara que el fondo de comercio sólo debe reconocerse cuando haya sido adquirido a título oneroso, y corresponda a los beneficios económicos futuros procedentes de activos que no han podido ser identificados individualmente y reconocidos por separado.

Por tanto, entre otros componentes, el fondo de comercio estará compuesto por elementos intangibles que no pueden reconocerse separadamente por no cumplir la definición de activo o por no ser identificables. En este sentido, el IASB y el FASB señalan que el fondo de comercio recoge, entre otros factores, el valor de la plantilla laboral organizada y de contratos potenciales de la adquirida que no estuvieran reconocidos por ella por no cumplir la definición de activo [Cf: IASB

2008a: B37 y B38, y FASB 2007a: A25 y A26]. Por tanto, en el caso de las combinaciones de negocios configuradas jurídicamente mediante la adquisición de un paquete mayoritario de derechos de voto de una compañía, se dará la paradoja de que en los estados financieros consolidados el valor de los elementos no identificables se reflejará en el balance como activos, dentro de la partida del fondo de comercio, mientras que en los estados financieros individuales de la adquirida no figurarán en el activo, sino que los costes incurridos para su generación lo habrá reconocido la compañía en la cuenta de pérdidas y ganancias a lo largo de su vida.

Por otra parte, conforme a la doctrina de ambos reguladores internacionales (IASB/FASB), estos elementos intangibles que no han podido reconocerse separadamente pero que se reflejan de forma agregada dentro del fondo de comercio, podría considerarse que tras la combinación de negocios son identificables y, en consecuencia, podrían figurar en el activo del balance de la adquirida, ya que *“Un activo intangible adquirido cumple el criterio de separabilidad si existe evidencia de transacciones de intercambio para ese tipo de activo o de un activo de carácter similar, incluso si estas transacciones son infrecuentes e independientemente de si la adquirente está involucrada o no en ellas”* [IASB 2008a: B33]. Es decir, un elemento se considera que es separable y, por ende, identificable, cuando se ha celebrado una transacción con el mismo, y las combinaciones de negocios son transacciones en las que se ven involucrados todos los elementos de la empresa adquirida, por lo que, según este criterio, los elementos no identificables de la adquirida, tras la combinación de negocios, pasarían a ser identificables.

Por consiguiente, siguiendo esta línea de actuación, la entidad adquirida debería reconocer prospectivamente<sup>109</sup> tanto los elementos que se reconocen separadamente en los estados financieros resultantes de la combinación como los que forman parte del fondo de comercio. El problema de esta propuesta es la

---

<sup>109</sup> Conforme a la IAS 8, Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors, debería considerarse que es un cambio en una estimación contable que es *“un ajuste en el importe en libros de un activo o de un pasivo, o en el importe del consumo periódico de un activo, que se produce tras la evaluación de la situación actual del elemento, así como de los beneficios futuros esperados y de las obligaciones asociadas con los activos y pasivos correspondientes. Los cambios en las estimaciones contables son el resultado de nueva información o nuevos acontecimientos y, en consecuencia, no son correcciones de errores”* [IASB 2003c: 5].

valoración de estos elementos, que no se negocian en un mercado activo y para los que no existe técnicas de valoración generalmente aceptadas. No obstante, este mismo obstáculo existe para los intangibles que se reconocen separadamente conforme a la normativa y que han de valorarse por su valor razonable, tal como las listas de clientes o las marcas. En cualquier caso, la empresa adquirente a la hora de determinar el precio que está dispuesta a entregar a cambio del negocio adquirido valorará todos sus elementos con independencia de su reflejo contable, por lo que de esta manera podría determinarse el coste de los mismos, que se entiende que es igual a su valor razonable.

Por otro lado, debe tenerse en cuenta que la normativa en materia de información financiera influye en la vida de las empresas y en sus decisiones, dado que, en función de los elementos recogidos en el balance, pueden variar los ratios<sup>110</sup> y las calificaciones realizadas, entre otros, por los analistas financieros y las agencias de calificación o rating, afectando significativamente a las operaciones de financiación e inversión de las compañías. En este sentido, al permitir únicamente en las combinaciones de negocios aflorar elementos que la adquirida no tenía reflejados en su balance, pudiendo reconocerlos separadamente o de forma agregada en una única partida (el fondo de comercio), se fomenta el crecimiento externo frente al crecimiento interno<sup>111</sup>.

Por todo ello, tanto el IASB como el FASB y el ICAC, deberían modificar su normativa ya sea haciendo que esos elementos que se reconocen dentro del fondo de comercio puedan reconocerse como activos cuando no se obtienen en combinaciones de negocios, o ya sea haciendo que el fondo de comercio adquirido en combinaciones de negocios no englobe a los elementos que no cumplen los requisitos para reconocerse como activos intangibles separadamente. Es decir, los reguladores para ser coherentes en este aspecto

---

<sup>110</sup> Entre otros ratios, dos muy utilizados son el ROA y el ROE. El ratio Return of Assets (ROA) o Rentabilidad de los Activos trata de apreciar cuál es la rentabilidad de los activos, con independencia de quien los financie. Se entiende que cuanto mayor sea el ratio más eficiente es la gestión empresarial. Se define como la relación entre el beneficio después de impuestos más el coste financiero neto y el activo. Por su parte, el ratio Return of Equity (ROE) o Rentabilidad de los Fondos Propios es igual al beneficios después de impuestos entre el valor de los fondos propios. Mide la rentabilidad de los fondos aportados por los propietarios. Véase URÍAS VALIENTE, J. (1995): "Análisis de Estados Financieros". Segunda Edición. Mc Graw Hill. Madrid.

<sup>111</sup> En el Capítulo 2 se analiza este aspecto con mayor profundidad.



deberían o permitir reflejar separadamente los activos englobados dentro del fondo de comercio o hacer que el fondo de comercio no recoja dichos elementos. De esta manera, no se perjudicaría al crecimiento interno frente al externo.

Entre los intangibles no reconocidos por la adquirida y no obstante reflejados en los estados financieros resultantes de la combinación, merecen especial mención los proyectos de investigación y desarrollo en curso. El FASB, como se ha comentado anteriormente, mantiene una política rígida en relación con los proyectos de I+D y requiere que tanto los costes de investigación como los de desarrollo se reflejen en la cuenta de resultados, salvo los relacionados con los productos de software en los que admite la capitalización de los gastos de desarrollo.

En línea con este criterio, el regulador norteamericano, hasta la adopción en 2007 de la nueva norma sobre combinaciones de negocios<sup>112</sup>, en su Interpretación No. 4, Applicability of FASB Statement No. 2 to Business Combinations Accounted for by the Purchased Method, (derogada por el SFAS 141 revisado en 2007) requería con carácter general, y en el SFAS 141 de 2001 confirmaba<sup>113</sup>, que el valor razonable de los proyectos de I+D en curso de la adquirida se reconociera directamente en la cuenta de resultados del ejercicio, salvo que los activos tuvieran un uso alternativo. Sin embargo, The American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) publicó en el 2001, dentro de su Serie de Ayudas Prácticas, un documento sobre los activos utilizados en proyectos de I+D y adquiridos en una combinación de negocios, en el que se contemplaba la posibilidad de su registro como activos intangibles siempre que los proyectos específicos respondieran a unos costes y esfuerzos que permitieran estimar con suficiente fiabilidad el valor razonable de los proyectos en ejecución.

---

<sup>112</sup> El SFAS 141 (revised 2007), Business Combinations.

<sup>113</sup> El párrafo 42 del SFAS 141 de 2001 disponía que *“El importe agregado a los activos materiales e inmateriales que serán utilizados en un proyecto de investigación y desarrollo particular que no tienen usos alternativos deberá cargarse como un gasto en la fecha de adquisición”*.

No obstante, a raíz de que el IASB admitiera el reconocimiento de los proyectos de I+D en ejecución adquiridos en una combinación de negocios<sup>114</sup> en la NIIF 3 (2004), el FASB se ha alineado con el anterior regulador y ha derogado su Interpretación No. 4, estableciendo que dichos proyectos se reconozcan por su valor razonable en la fecha de adquisición de la combinación.

### 4.3. Valoración posterior.

El IASB, al igual que en el caso de los activos materiales<sup>115</sup>, permite dos modelos de valoración para los activos intangibles: el modelo del coste y el modelo de revalorización. En cualquier caso, si un elemento se valora mediante el modelo revalorizado, todos los activos de su misma clase<sup>116</sup> han de valorarse siguiendo el mismo criterio, salvo que no exista un mercado activo para esa clase [Cf: IASB 2004c: 72]<sup>117</sup>.

#### 4.3.1. Modelo del coste

Este criterio supone reflejar el activo intangible por su coste, determinado conforme se ha analizado anteriormente, menos la cuantía de la amortización acumulada y las pérdidas por deterioro del valor [Cf: IASB 2004c: 74].

---

<sup>114</sup> El párrafo 34 de la NIC 38 establece que: “Esto significa que la adquirente reconocerá como un activo, de forma separada de la plusvalía, un proyecto de investigación y desarrollo en curso de la adquirida si el proyecto satisface la definición de activo intangible. Un proyecto de investigación y desarrollo en curso de la entidad adquirida cumplirá la definición de activo intangible cuando:

- 1) cumpla la definición de activo; y
- 2) sea identificable, es decir, sea separable o surja de derechos contractuales o de otro tipo legal’

[IASB 2004c: 34].

<sup>115</sup> Véase el párrafo 29 de la NIC 16, *Propiedades, Planta y Equipo*.

<sup>116</sup> “Una clase de activos intangibles es un conjunto de activos de similar naturaleza y uso en las actividades de la entidad” [IASB 2004c: 73]. Ejemplos de clases de activos intangibles son: marcas; cabeceras de periódicos o revistas y sellos o denominaciones editoriales; concesiones y franquicias; derechos de propiedad intelectual, patentes y otras manifestaciones de la propiedad intelectual o derechos de explotación; recetas o fórmulas, modelos, diseños y prototipos; activos intangibles en curso, etc.

<sup>117</sup> El ICAC no admite esta opción y requiere que todos los activos intangibles se valoren aplicando el modelo del coste.

#### 4.3.2. Modelo de revalorización

La elección del modelo revalorizado implica reflejar el activo por su valor razonable menos el importe de la amortización acumulada y las pérdidas por deterioro del valor [Cf: IASB 2004c: 75]. Fundamentalmente, este criterio tiene las siguientes connotaciones y consecuencias:

- Para evitar revalorizaciones selectivas de activos y la mezcla en una misma partida de costes y valores razonables referidos a distintas fechas, los reguladores requieren que cuando se opte por valorar un activo intangible de acuerdo con el modelo de revalorización se aplique dicho modelo a todos los activos de su misma clase, a menos que no exista un mercado activo para los mismos.
- Requiere la existencia de un mercado activo<sup>118</sup> para el elemento intangible valorado.
- Las revalorizaciones deben realizarse con suficiente regularidad para evitar que los activos intangibles figuren por un importe sustancialmente diferente a su valor razonable en la fecha a la que se refiere los estados financieros. Como consecuencia, la frecuencia de las revalorizaciones dependerá de la volatilidad de los valores razonables de los activos intangibles que sean objeto de revalorización.
- El reflejo de las revalorizaciones modifican el valor en libros del elemento con impacto en las siguientes partidas
  - En una partida de la cuenta de resultados del ejercicio cuando el incremento supongan una reversión de una pérdida por deterioro reconocida anteriormente.

---

<sup>118</sup> “Un mercado activo es un mercado en el que se dan todas las siguientes condiciones:  
a. los bienes o servicios intercambiados en el mercado son homogéneos;  
b. normalmente se pueden encontrar en todo momento compradores y vendedores; y  
c. los precios están disponibles al público” [IASB 2004c: 8]

- Directamente en una cuenta de reservas de revalorización, dentro del patrimonio neto, cuando el incremento no suponga una reversión de una pérdida por deterioro reconocida directamente.
- Las disminuciones del valor razonable del activo intangible modifican el valor en libros del elemento con impacto en:
  - En una partida de la cuenta de resultados del ejercicio cuando se trate devaluaciones que no correspondan a revalorizaciones reconocidas previamente en una cuenta de reservas de revalorización.
  - Directamente en una cuenta de reservas de revalorización, dentro del patrimonio neto, reconocidas previamente en la medida que la disminución no exceda del saldo de dicha reserva.
- En cada una de las fechas de revalorización debe modificarse la amortización acumulada y reflejarse entre cada fecha de revalorización de alguno de los siguientes modos:
  - Reexpresando su importe de forma proporcional al cambio en el valor en libros bruto del activo, de manera que el importe en libros del mismo después de la revalorización sea igual a su importe revalorizado.
  - Eliminando su saldo contra el valor en libros bruto del activo, de manera que lo que se reexpresa es el valor neto resultante, hasta alcanzar el importe revalorizado del activo.
- En el caso de que no pudiera seguir determinándose el valor razonable de un activo intangible, por faltar el mercado activo que sirve de referencia, el importe en libros del elemento será el importe revalorizado, en la fecha de la última revalorización por referencia al mercado activo, menos la amortización acumulada y las pérdidas por deterioro del valor acumuladas.

- Cuando la entidad considere realizadas las reservas de revalorización acumuladas, ya sea por la amortización o la venta del activo con el que estén asociadas, se podrán transferir directamente a la cuenta de reservas por ganancias acumuladas o reservas voluntarias.

#### 4.4. Vida útil

El principio de correlación de ingresos y gastos aconseja el registro de un bien como un activo en el momento de su adquisición y no como un gasto porque se espera que genere ingresos en los ejercicios posteriores al de su reconocimiento. Por ello, el criterio de imputación a resultados del valor inicial de un activo debe responder a los flujos de ingresos que genera durante su vida, de tal manera que al final de la misma el valor en libros del elemento debe ser igual al importe que se espera obtener en su enajenación al final de su vida útil conforme a su estado y condiciones físicas en ese momento (*i.e.* su valor residual<sup>119</sup>). No obstante, en muchas ocasiones, se utiliza el método de imputación lineal<sup>120</sup> por simplicidad y por aplicación del principio de importancia relativa.

Tradicionalmente, se presumía que la vida útil de un activo era siempre definida por lo que debía amortizarse durante la misma de acuerdo con el criterio que reflejara adecuadamente el consumo del activo en relación con los ingresos que generaba.

Sin embargo, la posición de los reguladores en relación a la vida útil de los activos intangibles cambió a raíz de las modificaciones introducidas por el regulador norteamericano en el año 2001 mediante la emisión del SFAS 142 (2001). Con anterioridad a dicho año, la *Opinion 17* del FASB limitaba el período de amortización de los activos intangibles a 40 años, pero se presumía que

---

<sup>119</sup> El valor residual de un activo se define en el párrafo 8 de la NIC 38 como “*el importe estimado que la entidad podría obtener de un activo por su disposición, después de haber deducido los costos estimados para su disposición, si el activo tuviera ya la edad y condición esperadas al término de su vida útil.*”

<sup>120</sup> Este método consiste en amortizar anualmente el activo por un importe igual a su coste histórico menos su valor residual dividido por el número de ejercicios anuales que constituyen su vida útil.

normalmente no superaba los 20. Al definir en el SFAS 142 (2001) la vida útil como “el período a lo largo del cual se espera que el activo contribuya, directa o indirectamente, a la generación de flujos de efectivo futuros” [FASB 2001c: F] se admitía la posibilidad de que un activo no tuviera una vida limitada, dado que podría generar flujos durante un período no delimitado por factores de tipo legal, económicos, competitivos o de cualquier otro tipo. De tal manera que cuando no puedan identificarse limitaciones al período de generación de flujos de efectivo por parte de un activo debe considerarse que tiene una vida indefinida y, por ende, no debe amortizarse, hasta el momento en que se estime que han cambiado las circunstancias que limitan la vida del activo, como, por ejemplo, la aparición de nuevos competidores. Este cambio en la vida útil del activo debe contabilizarse como un cambio en las estimaciones contables de acuerdo con la APB Opinion No.20, *Accounting Changes*<sup>121</sup>, y empezar amortizarse, habiendo realizado con carácter previo un análisis por deterioro del elemento.

El FASB no fue el primer regulador en admitir la posibilidad de que un activo pudiera tener una vida útil indefinida. Así, puede citarse al regulador en materia de información financiera británico, el Accounting Standards Board (ASB), que, en 1997, en su norma *Financial Reporting Standard (FRS) No. 10, Goodwill and Intangible Assets*, ya contemplaba la posibilidad de que determinados activos intangibles<sup>122</sup> no se amortizaran si se demostraba su “durabilidad”<sup>123</sup>.

Por su parte, el IASB no contempló la posibilidad de que los activos intangibles pudieran tener una vida indefinida hasta el 31 de marzo de 2004, cuando entraron en vigor la NIIF 3 (2004) y las versiones revisadas de la NIC 36<sup>124</sup> y de la NIC 38. De hecho, hasta entonces, la NIC 38 (1998) contenía una presunción

---

<sup>121</sup> Los cambios en las estimaciones contables se reconocen prospectivamente, es decir, no deben corregirse los estados financieros de ejercicios anteriores afectando únicamente, por tanto, a los ejercicios posteriores. Sin embargo, los errores y cambios en las políticas contables, han de corregirse retroactivamente, modificando los estados financieros anteriores impactando en el patrimonio neto de la entidad.

<sup>122</sup> Incluido el fondo de comercio.

<sup>123</sup> “La durabilidad depende de un número de factores como los siguientes:

- La naturaleza del negocio.
- La estabilidad de la industria en el que el negocio adquirido opera.
- El período de tiempo típico durante el cual el producto al que se adjunta el fondo de comercio funciona correctamente.
- El tiempo que continúen vivas las barreras de entrada.
- El impacto futuro espera de la competencia en el negocio” [ASB 1997: 20].

<sup>124</sup> Relativa al deterioro de activos no financieros.

iuris tantum de que la vida útil de un activo intangible no podía ser superior a veinte años<sup>125</sup>, admitiendo la posibilidad de que en raras ocasiones fuera superior, pero el activo siempre debía tener una vida definida<sup>126</sup> y amortizarse durante la mejor estimación de su vida útil [Cf: IASC 1998b: 79 y 83].

Al finalizar la primera fase del proyecto sobre combinaciones de negocios, en marzo de 2004, el IASB publica la versión revisada de la NIC 38 en la que se admite que los activos intangibles puedan tener vida indefinida, como ya había previsto su homólogo norteamericano en 2001. Así, se elimina la presunción de que los intangibles tienen una vida no superior a veinte años, no limitando de esta manera el período durante el cual un intangible puede generar beneficios económicos.

Por todo ello, la valoración de los intangibles según los reguladores contables (IASB/FASB/ICAC) varía en función de si su vida útil se determina que es definida o indefinida. Para el IASB la vida útil<sup>127</sup> de un activo es:

- a) *“el periodo durante el cual se espera utilizar el activo por parte de la entidad; o*
- b) *el número de unidades de producción o similares que se espera obtener del mismo por parte de la entidad” [IASB 2004a:6].*

Esta definición, al contrario de la del FASB<sup>128</sup>, no se refiere a la capacidad del activo de generar flujos de efectivo, sin embargo, el IASB requiere que se analice esta cuestión al determinar la vida útil de los activos y su método de amortización. Así, por un lado, se considera que un activo intangible tiene vida útil indefinida *“cuando, sobre la base de un análisis de todos los factores*

<sup>125</sup> El IASB sostenía que *“El importe depreciable de cualquier elemento del activo inmaterial debe ser distribuido, de forma sistemática, entre los años que componen su vida útil. Existe una presunción, que puede ser rechazada en ciertos casos justificados, de que la vida útil de un activo inmaterial no puede exceder de veinte años, contados desde el momento en que el elemento está disponible para ser utilizado. La amortización debe comenzar en cuanto el activo esté disponible para el uso al que va destinado” [IASC 1998b: 79].*

<sup>126</sup> Así, el entonces IASC señalaba que *“la vida útil de un activo intangible puede ser muy larga pero siempre es finita...” [IASB 1998b: 84].*

<sup>127</sup> En el PGC se incluye una definición similar en el Marco Conceptual dado que se dispone que *“La vida útil es el periodo durante el cual la empresa espera utilizar el activo amortizable o el número de unidades de producción que espera obtener del mismo”.*

<sup>128</sup> El FASB define la vida útil como *“el período a lo largo del cual se espera que el activo contribuya, directa o indirectamente, a la generación de flujos de efectivo futuros” [FASB 2001c: F].*

*relevantes, no exista un límite previsible al periodo a lo largo del cual el activo se espera que el activo genere entradas de flujos netos de efectivo para la entidad* [IASB 2004c: 88]. Y, por otro, *“El método de amortización utilizado reflejará el patrón de consumo esperado, por parte de la entidad, de los beneficios económicos futuros derivados del activo”* [IASB 1998b: 97]. Es decir, aunque la definición no haga referencia expresa a la capacidad de generación de flujos de efectivo del elemento, es el factor esencial que determina el carácter de su vida útil y el método que ha de utilizarse para imputar su coste a la cuenta de pérdidas y ganancias<sup>129</sup>.

Conforme al criterio utilizado para determinar el carácter de la vida útil de un activo y de acuerdo con el criterio o principio de empresa en funcionamiento<sup>130</sup>, determinados activos intangibles, por su propia naturaleza, tendrán una vida útil indefinida. Entre estos, puede señalarse a las marcas comerciales, las listas de clientes y el fondo de comercio. Lógicamente aquellos activos, como las concesiones, que surjan de negocios jurídicos limitados en el tiempo no pueden tener una vida útil indefinida.

En este contexto, indefinida no quiere decir infinita, sino que no existe un límite previsible al período durante el cual el activo se espera que genere flujos netos de efectivo a favor de la entidad [Cf: IASB 2004c: 88]. Por tanto, en el marco de IASB, el fondo de comercio, evidentemente, ha de tener una vida útil indefinida<sup>131</sup> porque de lo contrario se estaría poniendo un límite a la vida de las sinergias resultantes de la conjunción de los negocios combinados. Por esta razón, el fondo de comercio no ha de amortizarse y los reguladores han diseñado un análisis por deterioro basado en la figura de las unidades generadoras de

---

<sup>129</sup> El IASB no requiere la aplicación de un método de amortización sino que la entidad debe elegir aquel que mejor refleje el patrón de consumo de los beneficios económicos que se espera que genere el activo. En este sentido, las modificaciones introducidas en 2009 eliminan la presunción que existía en la NIC 38 de que, salvo en raras ocasiones, el método de amortización elegido debe dar lugar a una amortización acumulada inferior a la que se obtendría si se aplicara el método lineal [Cf: IASB 1998b: 89].

<sup>130</sup> Para el IASB la hipótesis de “Negocio en marcha” es una de las dos hipótesis fundamentales de la información financiera (la otra es el devengo) y supone que *“Los estados financieros se preparan normalmente sobre la base de que la entidad está en funcionamiento, y continuará sus actividades de operación dentro del futuro previsible. Por lo tanto, se asume que la entidad no tiene intención ni necesidad de liquidar o cortar de forma importante la escala de sus operaciones. Si tal intención o necesidad existiera, los estados financieros pueden tener que prepararse sobre una base diferente y, si así fuera, se revelará información sobre la base utilizada en ellos”* [IASB 2001:23].

<sup>131</sup> En el Capítulo 2 se analiza este aspecto en profundidad. En cualquier caso, debe señalarse que el Libro Blanco y la NIC 22 mantenían una posición contraria a la del IASB dado que defendían la amortización del fondo de comercio.



efectivo<sup>132</sup>. Asimismo, de acuerdo con las premisas anteriores, tiene sentido que las marcas comerciales tengan una vida útil indefinida porque no puede delimitarse su vida de una forma objetiva y clara, porque de lo contrario se estaría poniendo un límite a la vida de la empresa, cuestión contraria a la hipótesis de empresa en funcionamiento.

Igualmente, de acuerdo con el criterio anterior, algunos activos tangibles, como la sede central de una compañía, deberían tener una vida útil indefinida porque, en principio, no existe un límite previsible al período durante el cual se espera que generen flujos de efectivo. Parece que la sede central de una empresa es un ejemplo claro de este tipo de activos dado que, salvo que se tenga la intención de venderla o pueda estimarse con fiabilidad el período de tiempo que la compañía espera disfrutar de la misma<sup>133</sup>, contribuirá a la generación de beneficios por parte de la empresa durante el resto de su vida, ya que no tiene por qué derrumbarse<sup>134</sup>, y siempre y cuando no sea probable la liquidación de la compañía. Bajo esta misma premisa, también podrían incluirse en este grupo de elementos con vida indefinida a las sucursales o tiendas de una compañía. Por tanto, esta clase de activos tangibles, conforme a la doctrina de los reguladores en materia de información financiera, no deberían amortizarse sino analizarse por deterioro, de tal manera que los desembolsos que se realicen para su mantenimiento se reflejarían como gastos por reparaciones.

No obstante, los reguladores únicamente prevén que tengan vida útil indefinida algunos activos intangibles, denegando esta posibilidad a los activos materiales, que han de amortizarse durante su vida útil, que siempre debe ser definida. En este sentido el IASB sostiene que: *“aunque las vidas útiles de ambos activos intangibles y tangibles están directamente relacionadas con el período durante el que se espera que se generen entradas de efectivo netas para la entidad, la*

---

<sup>132</sup> Una Unidad Generadora de Efectivo “es el grupo identificable de activos más pequeño, que genera entradas de efectivo a favor de la entidad que son, en buena medida, independientes de los flujos de efectivo derivados de otros activos o grupos de activos” [IASB 2004a: 6]. El FASB se refiere a una figura similar a las que denomina Reporting Units.

<sup>133</sup> Podría darse el caso si la empresa dispusiera de un plan de crecimiento de la compañía y de los empleados que determinara que en un período de tiempo determinado la sede central no será lo suficientemente amplia por lo que es necesario su venta y la adquisición de una nueva sede. En este caso, la vida útil del activo sería el período durante el cual se estima que la sede puede satisfacer las necesidades de la compañía.

<sup>134</sup> En la actualidad existen múltiples edificios con cientos de años de vida que se mantienen en pie gracias a las obras de mantenimiento que se han realizado sobre los mismos.

*utilidad física esperada para la entidad de un activo tangible coloca un límite superior en la vida útil del activo. En otras palabras, la vida útil de un activo tangible nunca podría extenderse más allá de la utilidad física esperada del activo para la entidad'* [IASB 2004c: BC65b)].

Este argumento del regulador es aplicable a determinados elementos materiales como puede ser la maquinaria, dado que normalmente puede determinarse el período durante el cual el activo va a poder funcionar de una forma adecuada para contribuir a la generación de flujos de efectivo de la compañía, dado que tienen una obsolescencia técnica. Sin embargo, como se ha comentado anteriormente, esta justificación parece que no es aceptable para otro tipo de elementos tangibles, como la sede central o las sucursales, en los que su utilidad física no puede estimarse fiablemente debido a que no pueden “dejar de funcionar” porque no es previsible que se derrumben. No obstante, estos activos deberían amortizarse durante el período durante el cual la empresa espera utilizarlos, siempre y cuando éste pueda estimarse<sup>135</sup>. En caso contrario, debería considerarse que tienen vida indefinida y no amortizarse de forma sistemática.

Por consiguiente, sin entrar a estudiar el análisis por deterioro diseñado para los activos con vida indefinida, desde un punto de vista conceptual el planteamiento previsto en las normas contables sobre la vida útil y la amortización de los activos es inconsistente porque, además de los intangibles, algunos elementos del inmovilizado material podrían tener también una vida útil indefinida.

---

<sup>135</sup> Este período de tiempo puede estimarse si, por ejemplo, la empresa tiene un plan de crecimiento y considera que en un número determinado de años la sede central (por ejemplo) no va a ser lo suficientemente grande para acoger al número de empleados que espera tener la compañía. No obstante, es posible que las compañías no puedan estimar este período de tiempo de una forma fiable por las incertidumbres existentes en el mercado o por otras circunstancias normales en el mundo de los negocios.

## **CAPÍTULO II. APROXIMACIÓN CONCEPTUAL AL FONDO DE COMERCIO**

Los mercados, tanto financieros como no financieros, de los países desarrollados han experimentado un desarrollo extraordinario en los últimos años del siglo XX, como consecuencia de factores como la globalización, la internacionalización, la desregulación, la innovación financiera y el desarrollo de las tecnologías de la información, en general, e Internet, en particular.

Los cambios en el funcionamiento de los mercados han provocado que las empresas hayan tenido que modificar sustancialmente, entre otros aspectos, sus estructuras, sus canales de distribución, sus sistemas de producción, su forma de gestión, y su cultura empresarial. Las compañías que no han respondido a estos cambios en el sistema económico han desaparecido, ya sea porque han dejado de ser viables desde un punto de vista financiero o porque han sido adquiridas por otras entidades, normalmente sus competidoras.

En este nuevo entorno, los recursos humanos y los factores intangibles han cobrado mucha relevancia, de modo que la correcta gestión de los mismos se ha convertido para las empresas en una condición indispensable para sobrevivir. De hecho, el secreto del éxito de algunas organizaciones reside en su política de recursos humanos que hace que los empleados se sientan involucrados con el negocio, o en una administración eficiente de la publicidad y el marketing que hace que la clientela se sienta identificada con su producto. En este sentido, la razón última de muchas operaciones de concentración empresarial (v.g. fusión o adquisición) se halla en la incapacidad de la entidad absorbente o adquirente de desarrollar estas políticas o en la preferencia de incurrir en el coste de adquisición a invertir el tiempo y los recursos necesarios para implantarlas en su organización.

No obstante, tal como y como señalan diversos autores<sup>136</sup>, los balances o estados de situación financiera<sup>137</sup> de las compañías no recogen en muchas

---

<sup>136</sup> Véase el Capítulo I, Los Activos Intangibles y la Información Financiera.

ocasiones este tipo de ventajas competitivas que sí son considerados por los analistas financieros, los inversores, los financiadores y los mercados en general. Los reguladores, en esencia, justifican que las inversiones en publicidad o en recursos humanos, entre otras, no se reflejen en el balance ya sea porque no cumplen la definición de activo o ya sea porque estiman que su valor no puede estimarse con un grado suficiente de fiabilidad.

En el Capítulo I se abordó el reflejo de los activos intangibles en general, concluyendo que a pesar de los grandes esfuerzos realizados en los últimos tiempos por los reguladores contables para acercar el reflejo de esta clase de activos a la realidad económica de las compañías, todavía existe un gran camino por recorrer en aspectos relacionados con su reconocimiento y valoración. Así, se señalaban las incoherencias existentes en el registro de los intangibles, que actualmente depende de la forma en la que se obtiene su control en sentido económico<sup>138</sup> y no en su capacidad para generar flujos de efectivo, en el control de estos por parte de la entidad, y en que exista una valoración fiable de los mismos<sup>139</sup>.

En este sentido, se señalaba que actualmente el reflejo de los activos intangibles es distinto en función de si se generan internamente o si se adquieren a un tercero. Un ejemplo de ello, son las marcas o la listas de clientes que únicamente pueden reflejarse si se adquieren en una combinación de negocios<sup>140</sup> o en una transacción independiente pero no si se desarrollan internamente. Por otro lado, en relación con su valoración posterior, se señalaba que era coherente con la definición de activo<sup>141</sup> y con el marco regulatorio del

---

<sup>137</sup> Terminología adoptada por el IASB en la NIC 1, Presentación de Estados Financieros, revisada en 2007 y aplicable a partir del 1 de enero de 2009.

<sup>138</sup> Un activo puede reconocerse en el balance a pesar de no haberse obtenido su propiedad desde un punto de vista jurídico pero sí desde una perspectiva económica, como en el caso de los activos adquiridos mediante un contrato de arrendamiento financiero.

<sup>139</sup> Activos como las marcas comerciales, las listas de clientes o el fondo de comercio solamente pueden reflejarse en el balance si se adquieren a un tercero y no si se desarrollan internamente. Por otra parte, hay elementos desarrollados internamente que no pueden reflejarse en el balance separadamente, tal como las inversiones realizadas en publicidad y marketing, que únicamente se reflejan en el balance englobadas en la partida del fondo de comercio en las combinaciones de negocios.

<sup>140</sup> Una combinación de negocios es *“una transacción u otro suceso en el que una adquirente obtiene el control de uno o más negocios. Las transacciones que se refieren a veces como “verdaderas fusiones” o “fusiones entre iguales” también son combinaciones de negocios en el sentido en que esa expresión se utiliza en esta NIIF”* [IASB 2008: A].

<sup>141</sup> El IASB define un activo como un *“recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos”* [IASB 2001: 49]

IASB y del FASB que los intangibles pudieran tener una vida útil indefinida pero no lo era que los elementos tangibles siempre tengan que tenerla definida<sup>142</sup>.

En este Capítulo se estudia el reflejo del fondo de comercio, tanto el generado internamente como el adquirido en una combinación de negocios. En relación con este elemento los reguladores contables (IASB, FASB e ICAC) coinciden plenamente dado que ninguno de ellos admite su reconocimiento si se genera internamente y requieren su reflejo en el caso de que surja en una operación de combinación de negocios; asimismo, todos ellos consideran que la vida útil del fondo de comercio no puede delimitarse en un período determinado de tiempo por lo que no debe amortizarse sino analizarse por deterioro, como mínimo anualmente. Pero, ¿el fondo de comercio es realmente un activo de acuerdo con los Marcos Conceptuales de los diferentes reguladores?, ¿los agentes económicos y los mercados consideran que es un activo a la hora de celebrar operaciones con las acciones o con los títulos de deuda de las compañías?, ¿es coherente no reconocer el fondo de comercio generado internamente y sí el adquirido en una combinación de negocios?, ¿realmente la no amortización del fondo de comercio refleja más fielmente la realidad económica que su amortización?, etc.

A lo largo de este Capítulo se trata de dar respuesta a los interrogantes anteriores y, tras un análisis exhaustivo de la literatura existente y de las normas desarrolladas por los reguladores contables, puede concluirse que el tratamiento actual del fondo de comercio es incoherente con el previsto para otros elementos intangibles como la publicidad y la formación de los empleados; que permitir únicamente reconocer el fondo de comercio adquirido en una combinación de negocios y no el generado internamente fomenta el crecimiento empresarial externo frente al interno; y que, entre los componentes del fondo de comercio, las sinergias no representan a recursos existentes en la fecha de la combinación por lo que no pueden calificarse como activos. En este sentido, debe tenerse en cuenta que el hecho de que una empresa haya entregado una contraprestación a cambio de un elemento no es una condición suficiente para que éste deba

---

Para el FASB los activos "son beneficios económicos futuros probables obtenidos o controlados por una entidad particular como resultando de transacciones o eventos pasados" [FASB 1985: 25].

<sup>142</sup> A excepción de los terrenos.

considerarse un activo a efectos de la información financiera, así lo afirma el IASB en su Marco Conceptual<sup>143</sup>:

*“Existe una asociación muy estrecha entre la realización de un determinado desembolso y la generación de un activo, aunque uno y otro no tienen por qué coincidir necesariamente. Por tanto, si la entidad realiza un desembolso, este hecho puede suministrar evidencia de que pueden obtenerse beneficios económicos, pero no es una prueba concluyente de que se esté ante una partida que satisfaga la definición de activo...” [IASB 2001: 59].*

## 1. DEFINICIÓN DE FONDO DE COMERCIO.

El fondo de comercio, también denominado *crédito mercantil* o *plusvalía comprada*, probablemente sea el elemento del balance más complejo desde un punto de vista conceptual, dado que normalmente se justifica en la existencia de múltiples elementos que no pueden reconocerse separadamente pero en los que la entidad ha invertido determinados flujos de efectivo, ya sea en el momento de la adquisición de la entidad adquirida en una combinación de negocios o a lo largo de una serie de ejercicios durante los que se han generado.

No obstante, la problemática entorno a este elemento no es ni mucho menos reciente sino que viene de lejos, así, ya en 1916 GILMAN señalaba:

*“Nadie puede permitirse ser dogmático sobre el tratamiento del fondo de comercio. Muchas autoridades excelentes discrepan absolutamente sobre el tratamiento del fondo de comercio de tal modo que parecen justificables casi todo los tratamientos propuestos”.*

Asimismo, CANNING [1929] argumentaba que:

---

<sup>143</sup> En esta misma línea, el FASB señala que: *“Aunque normalmente una entidad incurre en un coste para adquirir o utilizar activos, los costes incurridos no son en sí mismos activos. La esencia de un activo es su beneficio económico futuro y no si fue adquirido o no por un coste” [FASB 1985: 179].*

*“Los contables, escritores sobre contabilidad, economistas, ingenieros, y los juzgados, han hecho esfuerzos para definir el fondo de comercio, discutir su naturaleza, y para proponer métodos para valorarlo. La característica más notoria de esta inmensa cantidad de literatura es el número y la variedad de los desacuerdos alcanzados”.*

En esta misma línea, DAVIS [1992:7] sostenía que

*“el fondo de comercio probablemente sea el mayor intangible de los intangibles porque es difícil determinar exactamente que es”.*

A pesar de la complejidad inherente a la propia naturaleza del fondo de comercio, puesta en evidencia por autores como los anteriores, el IASB y el FASB, una vez publicadas sendas normas revisadas sobre las combinaciones de negocios<sup>144</sup>, coinciden plenamente en su delimitación conceptual. Así, para ambos reguladores el fondo de comercio es:

*“Un activo que representa los beneficios económicos futuros que surgen de otros activos adquiridos en una combinación de negocios que no están identificados individualmente ni reconocidos de forma separada” [IASB 2008: A y FASB 2007: 3].*

El PGC sigue esta doctrina y en su Quinta Parte, Definiciones y Relaciones Contables<sup>145</sup>, señala que *“el fondo de comercio sólo se reconocerá cuando haya sido adquirido a título oneroso, y corresponda a los beneficios económicos futuros procedentes de activos que no han podido ser identificados individualmente y reconocidos por separado”.* En este sentido, para los

<sup>144</sup> La SFAS 141 (revised 2007), Business Combinations, y la NIIF 3, Combinaciones de negocios publicada en 2008, correspondientes al FASB y al IASB, respectivamente.

<sup>145</sup> Debe tenerse en cuenta que el artículo segundo del Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, dispone que: *“El Plan General de Contabilidad será de aplicación obligatoria para todas las empresas, cualquiera que sea su forma jurídica, individual o societaria, sin perjuicio de aquellas empresas que puedan aplicar el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas (en adelante, también Plan General de Contabilidad de PYMES).*

*No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, no tendrán carácter vinculante los movimientos contables incluidos en la quinta parte del Plan General de Contabilidad y los aspectos relativos a numeración y denominación de cuentas incluidos en la cuarta parte, excepto en aquellos aspectos que contengan criterios de registro o valoración”.*

reguladores, un activo es identificable si es separable o si surge de derechos contractuales o de otro tipo legal, con independencia de que esos derechos sean transferibles o separables de la entidad o de otros derechos y obligaciones [Cf. IASB 2004c: 12 y 2007a: A].

Asimismo, los reguladores contables coinciden en que el fondo de comercio únicamente puede reconocerse en operaciones que se califiquen como combinaciones de negocios por un importe, en esencia, igual al exceso de la contraprestación entregada por la entidad adquirente, a cambio de obtener el control de la adquirida, sobre el valor neto asignado a sus activos y pasivos<sup>146</sup>.

Por consiguiente, en el marco del IASB y del FASB el fondo de comercio es un recurso controlado por la entidad cuyos beneficios económicos provienen de otros elementos que no son identificables y, por ende, no pueden reflejarse separadamente en el balance, pero no se establece cuáles son dichos activos no identificables. Por otra parte, solamente puede reconocerse en combinaciones de negocios por una cuantía que se determina de forma residual mediante la comparación del coste de la combinación y el valor neto atribuido a los activos adquiridos y pasivos asumidos. Es decir, para los reguladores contables el fondo de comercio es la parte residual del coste de la combinación de negocios que no puede asignarse a ningún activo, pero es en sí misma un activo. ¿No es incongruente este planteamiento?

La existencia del fondo de comercio se basa en la tesis de que un conjunto de elementos gestionados de una forma correcta puede generar mayores beneficios económicos que la agregación de los beneficios que generaría cada uno de esos elementos de forma individual. Para ello debe saberse cómo gestionar los

---

<sup>146</sup> En concreto, el valor inicial del fondo de comercio es equivalente al “exceso del apartado (a) sobre el (b) siguientes

- a. la suma de:
  - i. la contraprestación transferida medida de acuerdo con esta NIIF, que, generalmente, requiere que sea el valor razonable en la fecha de la adquisición (véase el párrafo 37);
  - ii. el importe de cualquier participación no controladora en la adquirida medida de acuerdo con esta NIIF; y
  - iii. en una combinación de negocios llevada a cabo por etapas (véanse los párrafos 41 y 42), el valor razonable en la fecha de adquisición de la participación anteriormente tenida por el adquirente en el patrimonio de la adquirida.
- b. el neto de los importes en la fecha de la adquisición de los activos identificables adquiridos y de los pasivos asumidos, medidos de acuerdo con esta NIIF’ [IASB 2008: 32].



elementos del negocio para que generen beneficios; esta gestión engloba múltiples tareas y factores, desde la formación del personal hasta la elaboración de una buena reputación entre la clientela, proveedores y competidores.

En muchas ocasiones, la empresa adquirente justifica la adquisición de la adquirida en que ésta genera unos beneficios superiores a los producidos por sus empresas competidoras similares. Las razones de estos retornos superiores, en ocasiones denominados “superbeneficios”, pueden ser múltiples y tener una naturaleza muy variada. De tal manera que el valor del fondo de comercio sería igual al valor actual de estos “superbeneficios”, que, según VELA et Alt. [1996: 137], *“tomará un valor positivo cuando el rendimiento que se obtiene del negocio es superior al que produciría una inversión alternativa de su capital”*.

Pero ¿cuál es, o cuáles son, las fuentes generadoras de estos mayores beneficios económicos?; ¿por qué el valor del fondo de comercio se determina residualmente en lugar de obtenerlo mediante la agregación del valor de los elementos generadores de dichos beneficios?; ¿por qué estos elementos no se reflejan individualmente en el balance?; si no cumplen los requisitos para reconocerse separadamente, ¿por qué pueden reconocerse de forma agregada bajo un único concepto denominado fondo de comercio?. Estos son los interrogantes fundamentales que surgen al analizar en profundidad la normativa del IASB y del FASB, y al estudiar la literatura relativa al fondo de comercio. En este Capítulo se trata de resolver estas cuestiones y se ponen evidencia las limitaciones existentes en el actual marco normativo, en el que a pesar de que no se identifican los factores subyacentes en el sobrepago en una combinación de negocios se reconoce en el balance bajo la rúbrica denominada fondo de comercio.

Muchos autores han intentado definir el fondo de comercio e identificar los elementos o factores englobados en el mismo. LEAKE [1948] señalaba que:

*“Desde la perspectiva de su verdadero significado económico el término <<fondo de comercio comercial>> cubre un campo de derechos surgidos de toda clase de esfuerzos pasados en la*

*búsqueda de beneficios, de incrementos del valor, o de otras ventajas que pudieran ser objeto de un desarrollo futuro rentable. Esos derechos están protegidos legalmente bajo varios nombres, ya sea mediante leyes parlamentarias o mediante el derecho consuetudinario, para el uso y beneficio de su propietario. El fondo de comercio comercial podría incluir todos o algunos de los factores siguientes, la propiedad desde la perspectiva de las relaciones del negocio asociadas con nombres, personas y localizaciones del negocio, marcas comerciales, patentes, diseños, derechos de autor, y el derecho a ejercer monopolios. El valor intercambiable del fondo de comercio está basado en la previsión, y el carácter de la previsión siempre es de tal manera que el propietario de cualquiera de esos derechos obtendrá un beneficio futuro, un aumento de valor, u otras ventajas en exceso de la remuneración normal de cualquiera capital y esfuerzo humano (el cual incluye la mano de obra) necesario para llevar a cabo la empresa.”*

En la tabla 2.1. se destacan algunas definiciones de fondo de comercio propuestas por diferentes autores.

Las diferentes aproximaciones conceptuales al fondo de comercio pueden agruparse en cuatro vertientes que podemos denominar:

- 1. Teoría de la valoración residual:** el fondo de comercio es equivalente a la diferencia entre la contraprestación entregada a cambio del control de un negocio y el valor neto de sus activos y pasivos. Realmente esta teoría es más un método de valoración que una delimitación conceptual del fondo de comercio; confunde la forma de calcularlo con su definición. Este método de cálculo del fondo de comercio se basa en la subjetividad del mismo y en la imposibilidad de identificar y valorar con fiabilidad los factores justificativos de su existencia. De hecho, es la forma utilizada por los reguladores contables para determinar la cuantía del fondo de comercio adquirido en una combinación de negocios.

En relación a esta forma de aproximarse al fondo de comercio, TOLLINGTON [1997a] señalaba que *“en primer lugar, describir al fondo de comercio como una diferencia simplemente pone en evidencia que no comprendemos lo que es en términos de su naturaleza y, en segundo lugar, representa un método de valoración más que un intento de establecer los criterios para reconocerlo como un activo intangible”*.

- 2. Teoría del superbeneficio:** bajo este prisma, el fondo de comercio representa el valor actual del exceso de los beneficios generados por los activos identificables sobre su rendimiento normal. DICKSEE en 1897 fue el primero en proponer esta teoría que posteriormente ha sido adoptada por múltiples autores como LEAKE (1914), SPACEK (1964), etc.

En relación a esta línea de pensamiento, GYNTHNER [1969] sostenía que *“confunde la naturaleza del fondo de comercio con un método popular de valorarlo... para encontrar la verdadera naturaleza del fondo de comercio debemos encontrar la respuesta a la pregunta, ¿por qué existen los excesos de beneficios? Si los activos se valoran correctamente, la respuesta se encontrará en algún tipo de activo humano u otro tipo de activo intangible, tal como una elevada capacidad de gestión, una plantilla excelente, marcas comerciales, etc.”*.

- 3. Teoría del momento o empuje:** cuyo precursor fue NELSON [1953] que argumentaba que el fondo de comercio representaba un empuje inicial a la entidad adquirente. NELSON [1953: 491] sostenía que *“el fondo de comercio es difícil construirlo por lo que el comprador de la empresa pagará una suma importante de dinero por el mismo. La razón es que prefiere este <<empuje>> inicial en su nueva compañía, a comenzar de nuevas en un negocio similar y dedicar mucho esfuerzo y dinero durante un largo período de tiempo para desarrollar dicho fondo de comercio.”*
- 4. Teoría de los mercados imperfectos:** propuesta inicialmente por SANDS [1963], esta teoría sostiene que el fondo de comercio es consecuencia de la existencia de imperfecciones en los mercados. Así SANDS [1963: 21] señalaba que: *“No es posible conocer y enumerar*

*todas las condiciones individuales de la competencia imperfecta que afectan a un negocio. En la regulación contable actual solamente unas pocas se segregan; aquellas protegidas legalmente por patentes, derechos de copia, marcas comerciales, franquicias, y similares; aquellas que surgen de desembolsos a gran escala en cosas como la publicidad y la investigación, cuyos costes se describen como gastos de organización, financiación y desarrollo. Todos aquellos que no son distinguidos separadamente, favorables y desfavorables, están puestos conjuntamente bajo el único encabezamiento del fondo de comercio”.*

El tratamiento de los reguladores en materia de información financiera podría situarse en las dos primeras teorías, dado que para ellos el fondo de comercio representa el valor actual de los beneficios económicos futuros de los activos que no son individualmente identificables ni separables. Es decir, está constituido por unos beneficios no atribuibles a los activos reflejados en el balance, en otras palabras, el superbeneficio. Por otra parte, el importe del fondo de comercio en los marcos del IASB y del FASB se obtiene de forma residual básicamente mediante la comparación de la contraprestación entregada a cambio del control del negocio comprado y el valor neto de sus activos y pasivos.

Tras analizar diferentes aproximaciones a la definición del fondo de comercio y la definición propuesta por los reguladores no se puede obtener una conclusión clara de lo que es realmente el fondo de comercio, pudiendo únicamente reafirmar la expresión de DAVIS [1992:7]:

*“el fondo de comercio probablemente sea el mayor intangible de los intangibles porque es difícil determinar exactamente que es”.*

En la tabla 2.1. se presentan diferentes definiciones de fondo de comercio propuestas por diversos autores e investigadores.

La cuestión más relevante a efectos de la información financiera es determinar la razón por la que una empresa ha pagado una cuantía superior al valor neto de los activos y pasivos de la compañía adquirida. Los propietarios, inversores,

financiantes, y demás interesados en la vida de la empresa adquirente querrán saber por qué la compañía en la que han invertido sus fondos o con la que han asumido algún tipo de riesgo ha decidido entregar activos (v.g. efectivo) a cambio de un elemento que en el balance se denomina fondo de comercio. Los gestores y propietarios de la empresa adquirente en una combinación de negocios saben o deberían saber los elementos o factores que justifican el pago de un precio superior al valor neto de la compañía adquirida, como podrían ser la elevada cualificación de sus directivos o su cultura empresarial. No obstante, dichos factores ni se reflejan ni se valoran individualmente en los estados financieros, sino que se agregan y se confunden en una única partida que se denomina fondo de comercio, cuyo valor se obtiene de forma residual mediante la comparación de dos magnitudes, el coste de la combinación y el valor neto atribuido a los activos .y pasivos de la adquirida.

En otras palabras, podría afirmarse que el fondo de comercio como tal no existe, dado que no es un elemento adquirido en una combinación de negocios sino que es una partida que pretende representar a los verdaderos elementos justificativos del sobreprecio asumido por la adquirente en la obtención del control de la adquirida. Los que realmente existen son los elementos que generan los beneficios a los que teóricamente representa el fondo de comercio, y éste es una abstracción de los mismos. Los reguladores contables se adhieren a este planteamiento al definir el fondo de comercio como el valor actual de los beneficios económicos procedentes de *activos individualmente no identificables*. No es un activo que pueda intercambiarse separadamente en un ningún mercado ni que pueda desarrollarse internamente<sup>147</sup>, sino que está constituido por una serie de elementos que no se reflejan en el balance porque los reguladores sostienen que no son identificables<sup>148</sup>. No obstante, el adquirente ha pagado un precio por ellos y los mercados los consideran al valorar a la compañía adquirida, por lo que **posiblemente se proporcionaría mejor información si se reflejaran separadamente esos activos no identificables, en el sentido expresado por los reguladores, en lugar de agruparlos en un**

---

<sup>147</sup> Los que podrán desarrollarse internamente son los elementos a los que representa.

<sup>148</sup> Porque ni son separables ni surgen de derechos contractuales o legales.

**cajón de sastre denominado fondo de comercio.** En palabras de TEARNEY [1973: 41]:

*“Los verdaderos activos adquiridos en una combinación de negocios deberían ser identificados, valorados y reflejados, y el fondo de comercio no necesitaría aparecer más en los estados financieros”.*

AUTOR	DEFINICIÓN DEL FONDO DE COMERIO
CANNING [1929]	“Conjunto de recursos que, en virtud a su intangibilidad y falta de identidad, no pueden ser transferidos en el mercado de bienes y servicios”
LEAKE [1948]	“Desde la perspectiva de su verdadero significado económico el término “fondo de comercio comercial” cubre un campo de derechos surgidos de toda clase de esfuerzos pasados en la búsqueda de beneficios, de incrementos del valor, o de otras ventajas que pudieran ser objeto de un desarrollo futuro rentable”
NELSON [1953]	“El elemento más importante del fondo de comercio está constituido por las disposiciones favorables hacia la empresa. Por tanto, incluiría la disposición favorable de los clientes, empleados, financiadores, reguladores, políticos y el público en general”
CATLETT Y OLSON [1968]	“El fondo de comercio representa la capacidad de generar beneficios por encima de los normales”
TEARNY [1973]	“Conjunto de activos intangibles que a pesar de ser identificables no se incluyen separadamente en el balance”
FALK Y GORDON [1977]	“El fondo de comercio de una firma es el valor total de las imperfecciones del mercado favorables y las regulaciones gubernamentales relacionadas. El fondo de comercio adquirido es la cuantía que una empresa paga a otra por la suma de esos activos”
HUGHES [1982]	“Capacidad diferencial de un negocio de generar beneficios en comparación con otro o con la supuesta media de la firma”
BAXTER [1993]	“La diferencia entre dos formas diferentes de valorar los activos, una basada en el descuento de flujos de efectivo y la otra reflejada en el balance”

**Tabla 2.1. Definiciones de Fondo de Comercio**

## 2. COMPONENTES DEL FONDO DE COMERCIO

Los reguladores y gran parte de la literatura contable consideran que el fondo de comercio representa el valor actual los beneficios económicos generados por activos que no se reflejan separadamente en el balance. Por tanto, el fondo de comercio estará compuesto por una serie de elementos, que pueden ser diferentes en cada caso, que son los que producen esos beneficios.

NELSON [1953: 491] sostenía que el fondo de comercio refleja la disposición favorable hacia la empresa de los clientes, empleados, financiadores, inversores, proveedores, reguladores, políticos y el público en general. Por lo que *“otros términos que describen al fondo de comercio son la reputación y los hábitos de los clientes”*. Asimismo, señalaba que los elementos que normalmente se considera que constituyen el fondo de comercio son: *“las listas de clientes, los costes organizativos, los costes de desarrollo, los nombres comerciales, los procesos secretos, las patentes, los derechos de copia, las licencias, las franquicias, la capacidad de generar beneficios superiores, y el valor del negocio en funcionamiento”*<sup>149</sup>.

CATLETT y OLSEN [1968] enumeraban los siguientes componentes del fondo de comercio:

1. Buen equipo de gestión.
2. Excelente gestor u organización de ventas.
3. Debilidades de los directivos de una empresa competidora.
4. Publicidad efectiva.
5. Procesos de producción secretos.
6. Buenas relaciones laborales.
7. Calificación crediticia excelente resultante de una buena reputación que hace aumentar el apalancamiento a unas tasas de interés favorables.
8. Programas de formación de alto nivel para los empleados.

---

<sup>149</sup> Traducción del término anglosajón “going value”.



9. Alta posición social en la comunidad por las contribuciones realizadas a favor de actividades de caridad y por la participación en actividades cívicas de empleados de la compañía.
10. Desarrollo desfavorable de las operaciones de un competidor.
11. Asociación favorable con otra compañía.
12. Localización estratégica.
13. Descubrimiento de talentos o recursos.
14. Condiciones fiscales favorables.
15. Regulación gubernamental favorable.

En esta línea, GYNTHER [1969: 247] manifestaba que el *“fondo de comercio existe porque existen activos, a pesar de que no se registran junto a los activos tangibles”*. Y como ejemplos de esos activos no registrados nombraba a alguna habilidad o conocimiento especial, a la capacidad de la alta dirección, a una situación monopolística, a las conexiones sociales y empresariales, al buen nombre y reputación, a una situación favorable, a una plantilla laboral excelente, a las marcas comerciales y a la clientela ya establecida.

TEARNEY [1973: 44] defendía que *“las razones subyacentes que hacen que la compañía gane ingresos adicionales deberían ser identificadas y atribuirles el coste remanente. Las razones posibles de esta situación, incluirían a una localización favorable, a las relaciones con la clientela, a unos canales de distribución excelentes o a otras posiciones similarmente ventajosas”*.

En otra línea de pensamiento, FALK y GORDON [1977: 446] argumentaban que el fondo de comercio es consecuencia de las imperfecciones en los mercados, por lo que está constituido por alguna, algunas o todas de las imperfecciones existentes en los mercados financieros, de materias primas, laboral, y de bienes y servicios.

COLLEY y VOLKAN [1988: 37] identificaban 17 elementos subyacentes en el fondo de comercio que agrupaban en cuatro grupos que denominan factores. En la Tabla 2.2. se enumeran los elementos identificados por estos autores.

<p><i>Factor A: Incrementos a corto plazo de los flujos de efectivo</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Economías de producción</li><li>Incremento de los fondos</li><li>Reservas de efectivo</li><li>Bajo coste de los fondos</li><li>Reducción del coste de los inventarios</li><li>Eliminación de los costes de transacción</li><li>Beneficios fiscales</li></ul> <p><i>Factor B: Estabilidad</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Aseguramiento de la oferta</li><li>Reducción de las fluctuaciones</li><li>Buenas relaciones gubernamentales</li></ul> <p><i>Factor C: Factor Humano</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Talento de la gerencia</li><li>Buenas relaciones laborales</li><li>Buenos programas de formación</li><li>Estructura organizativa</li><li>Buenas relaciones públicas</li></ul> <p><i>Factor D: Exclusividad</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Acceso a la tecnología</li><li>Nombre comercial</li></ul>
---

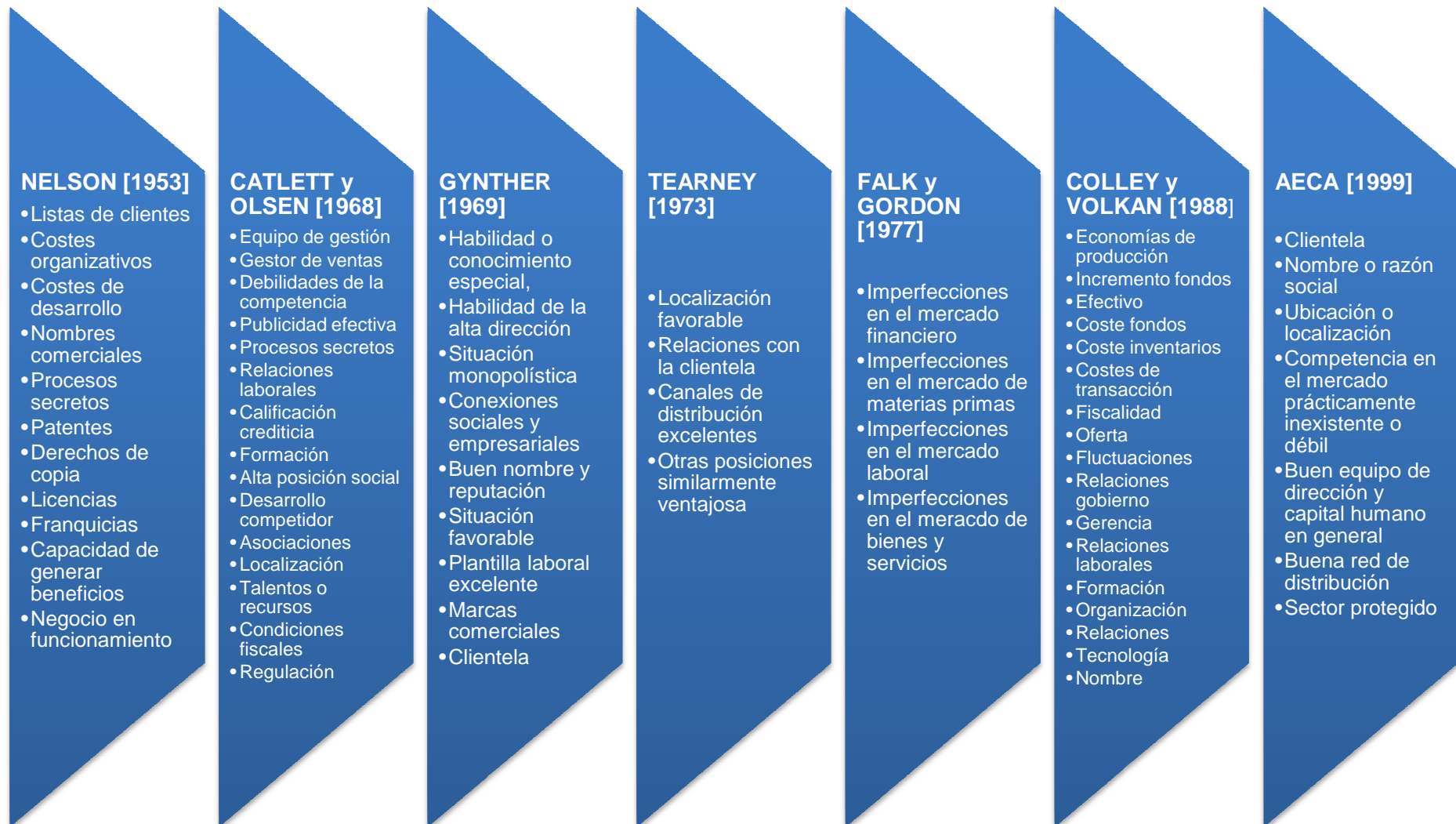
**Tabla 2.2. Elementos del fondo de comercio según COLLEY y VOLKAN**

La Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) [1999b: 109] señalaba que *“las razones para pagar un fondo de comercio son muy distintas y variadas y se puede decir que existe cuando los beneficios de un negocio exceden de los que se consideran como normales para el sector por diversas razones entre las que pueden citarse las siguientes:*

- *Clientela.*
- *Nombre o razón social.*
- *Ubicación o localización.*
- *Competencia en el mercado prácticamente inexistente o débil.*
- *Buen equipo de dirección y capital humano en general.*
- *Buena red de distribución.*
- *Sector protegido”.*

Algunos de los elementos señalados por los autores citados, actualmente se reflejan separadamente en el balance, como las listas de clientes, determinados beneficios fiscales y las marcas. La mayor parte de los autores citan a la localización, al equipo directivo y la formación de la plantilla laboral como componentes del fondo de comercio. Un caso particular sobre el que existe una elevada incertidumbre lo constituye la posibilidad que la compañía resultante de la combinación pueda tener acceso a un coste de financiación inferior al que tenían las empresas combinadas previamente a la combinación.

En el gráfico 2.1. se resumen algunas de las propuestas analizadas sobre los elementos que componen el fondo de comercio.



**Gráfico 2.1. Propuestas sobre la composición del fondo de comercio**

Por su parte, el FASB y el IASB incorporan en los fundamentos para las conclusiones de sus normas revisadas sobre combinaciones de negocios, el SFAS 141 (2007) y la NIIF 3 (2008) respectivamente, los componentes del fondo de comercio propuestos por el regulador norteamericano en su borrador de norma de 1999 y en el SFAS 141 (2001).

En este sentido, el FASB considera que el fondo de comercio está constituido por seis elementos [Cf. FASB 2007a: B.313 e IASB 2008a: BC.313]:

- **Componente I:** constituido por el exceso de los valores razonables sobre los valores en libros de los activos netos de la adquirida en la fecha de adquisición de la combinación de negocios. Para el IASB [2003c: 9] el valor razonable es “*el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, que realizan una transacción libre*” y normalmente se identifica con la cotización en un mercado activo<sup>150</sup>.

Por consiguiente, este componente representa las *plusvalías no reflejadas de los activos netos de la entidad adquirida* en la fecha de adquisición, por lo que debe reflejarse como mayor o menor valor de los elementos de la adquirida y no como parte del fondo de comercio.

- **Componente II:** se identifica con la suma de los valores razonables de los *activos no registrados* en la fecha de adquisición en el balance de la adquirida, porque o no cumplían la definición de activo o los requisitos de reconocimiento<sup>151</sup>, o los reguladores no admitían su reflejo contable, como en el caso de las listas de clientes y las marcas generadas

---

<sup>150</sup> El IASB define un mercado activo como “*un mercado en el que se dan todas las siguientes condiciones:*

*d. los bienes o servicios intercambiados en el mercado son homogéneos;*  
*e. normalmente se pueden encontrar en todo momento compradores y vendedores; y los precios están disponibles al público” [IASB 2004c: 8]*

<sup>151</sup> El párrafo 83 del Marco Conceptual del IASB dispone que para que una partida pueda reconocerse en el balance debe cumplir la definición de activo o pasivo y además de satisfacer los dos requisitos siguientes:

- a) sea probable que los beneficios asociados con la partida lleguen o salgan de la empresa.
- b) La partida debe tener un coste o valor que pueda medirse fiablemente.

internamente<sup>152</sup>, o porque la adquirida consideró que los costes de su reconocimiento separado no estaban justificados por los beneficios<sup>153</sup>.

No obstante, estos elementos no reflejados por la adquirida deben ser recogidos por la adquirente separadamente del fondo de comercio si son identificables, por lo que este componente no forma parte del fondo de comercios sino que debe reflejarse de forma independiente.

- **Componente III:** es el valor razonable del elemento negocio en marcha o “*going concern*” de la adquirida bajo la hipótesis de empresa en funcionamiento<sup>154</sup>, que representa la capacidad del negocio de generar un rendimiento superior a la agregación de los rendimientos separados de los elementos que lo constituyen.

Esta tasa superior de rendimiento se justifica en las sinergias de los activos netos de la adquirida, así como de otros beneficios, como las imperfecciones de los mercados, entre las que pueden citarse, a modo de ejemplo, a la capacidad para ganar beneficios monopolísticos o de imponer barreras de entrada a los potenciales competidores.

Es decir, este componente está constituido por el fondo de comercio generado internamente por la adquirida y por los que haya adquirido a lo largo de su vida mediante otras combinaciones de negocios, esto es, es el *fondo de comercio preexistente* a la combinación. Por lo que, como explican BEJARANO y CORONA [2007: 9], en la medida en que se trata de un “*sobrevalor preexistente*”, es un elemento que en el momento del registro de la combinación de negocios, habrá agotado contablemente su potencial de crecimiento.

---

<sup>152</sup> En este sentido, el párrafo 63 de la NIC 38 dispone que: “*No se reconocerán como activos intangibles las marcas, las cabeceras de periódicos o revistas, los sellos o denominaciones editoriales, las listas de clientes u otras partidas similares que se hayan generado internamente*”.

<sup>153</sup> En este sentido, el IASB [2001: 44] señala que el equilibrio entre el coste y el beneficio es una profunda restricción, más que una característica cualitativa de la información financiera, de tal manera que “*los beneficios derivados de la información deben exceder a los costes de suministrarla*”. En cualquier caso, el IASB también afirma que “*es difícil aplicar una prueba de coste/beneficio en cada caso particular. No obstante, los elaboradores de las normas contables en particular, así como los que preparan los estados financieros y los usuarios en general, deben ser conscientes de esta restricción*” [IASB 2001: 44].

<sup>154</sup> Para el IASB, el criterio de empresa en funcionamiento es una de las dos hipótesis fundamentales de la elaboración de la información financiera, siendo el criterio del devengo la otra hipótesis. Bajo la hipótesis de empresa en funcionamiento o negocio en marcha, los estados financieros reflejan los elementos de la entidad sobre la base de que ésta va a continuar realizando su actividad en un futuro previsible y que sus propietarios no tienen la intención de liquidarla o reducir drásticamente sus operaciones. En este sentido, el IASB [2001: 23] dispone que “*si tal intención o necesidad existiera, los estados financieros pueden tener que prepararse sobre una base diferente y, si así fuera, se revelará información sobre la base utilizada en ellos*”.

- **Componente IV:** son las *sinergias esperadas* y otros beneficios de combinar los activos netos y negocios de la adquirente y la adquirida. A diferencia de los tres componentes anteriores que eran atribuibles exclusivamente al negocio adquirido, este elemento del fondo de comercio es generado por todas las entidad participantes en la combinación. Por tanto, su valor razonable variará en función de los negocios participantes en la operación, de tal manera que las sinergias y los beneficios constitutivos de este componente son únicos para cada combinación de negocios.

BRUNER [2004: 325] sostiene que las sinergias son fuentes generadoras de creación de valor para los accionistas, quienes en el futuro percibirán unos beneficios superiores a los que hubieran obtenido de no celebrarse la combinación, y que pueden manifestarse en forma de sinergias de tipo operativo, financiero, fiscal, derivadas de una situación monopolística, o de la diversificación. De tal manera que las sinergias deben erigirse en el punto central de la combinación, dado que *“la forma más fácil de perder el juego de la adquisición está en fallar a la hora de definir las sinergias en términos de mejoras reales, mensurables, en ventajas competitivas como los flujos de efectivo”*.

- **Componente V:** integrado por los errores cometidos en la valoración de los elementos que integran la contraprestación entregada por el adquirente a cambio del control de la adquirida. En el caso de que la contraprestación consista únicamente en efectivo este componente tendría un valor nulo. Sin embargo, en el caso de que la contraprestación esté integrada por elementos no monetarios, como las acciones de la sociedad dominante, pueden cometerse errores en su valoración. En este sentido, el FASB [2007a: B.313] introduce el siguiente ejemplo: *“el número de acciones ordinarias que se comercian diariamente puede ser pequeño en relación con el número de acciones emitidas en la combinación. En tal caso, imputar el precio de mercado actual a todas las acciones emitidas para efectuar la combinación puede producir un valor superior del que estas acciones supondrían si fueran*

*vendidas por efectivo y el efectivo utilizado para efectuar la combinación”.*

Este componente no cumple la definición de activo por lo que no debería formar parte del fondo de comercio pero, en la práctica, si los errores lo son realmente y no son manipulaciones contables, es difícil detectarlos por lo que en muchas ocasiones terminan aumentando la cuantía del fondo de comercio. Cuestión, que desde un punto conceptual, debería ponerse de manifiesto en el primer ejercicio que se realice el análisis del deterioro del valor del fondo, pero, en la práctica, parece improbable dado que se antoja prácticamente imposible distinguir este componente de las variaciones de los componente III (*i.e.* fondo de comercio preexistente en la adquirida) y IV (*i.e.* efecto sinérgico).

- **Componente VI:** constituido por el *sobreprecio o infraprecio* pagado por la adquirente por razones no relacionadas con la valoración de la contraprestación entregada. Podría ser consecuencia de los avatares de la negociación o de la necesidad imperiosa de vender por parte de los propietarios de la adquirida.

Por ejemplo, este componente puede ser el resultado de la estrategia adoptada por la adquirente de adquirir compañías en la misma zona geográfica y prácticamente en el mismo ejercicio económico que su máximo competidor. Este tipo de estrategias no son extrañas en algunos sectores como el bancario.

Al igual que el anterior, este componente no satisface la definición de activo pero su detección posiblemente sea más sencilla dado que los participantes en la combinación conocen las circunstancias y vicisitudes que han rodeado la negociación, por lo que en principio no debería formar parte nunca del fondo de comercio; cuestión diferente es lo que ocurra en la práctica.

En el gráfico 2.2. se representan los componentes del fondo de comercio según el FASB.





**Gráfico 2.2. Componentes del fondo de comercio según el FASB**

Los componentes I (i.e. plusvalías no registradas), II (i.e. activos no registrados) y III (i.e. fondo de comercio preexistente) pertenecen exclusivamente a la entidad adquirida, mientras que el componente IV (i.e. sinergias) es atribuible tanto a la adquirente como a la adquirida, en concreto a los negocios de ambas entidades que lo generan.

Por otra parte, desde un punto de vista conceptual el fondo de comercio únicamente está constituido por los componentes III y IV, que para los reguladores constituyen lo que denominan “*core goodwill*” [Cf. FASB 2007: B316 e IASB 2008: BC316]. Por lo que respecta al resto de componentes, el componente I forma parte del valor razonable de los activos de la adquirida; el componente II, que cumple la definición de activo, debe reflejarse en el balance mediante el reconocimiento separado de los activos no reconocidos previamente por la adquirida; el componente V es un error de valoración y, por ende, no es un activo; y el componente VI, que igualmente no es un activo,

representa una pérdida en el caso de que se haya pagado un sobreprecio, o una ganancia en el que se haya pagado un infraprecio, y como tales deberían reflejarse y no formando parte del fondo de comercio.

El IASB y el FASB son conscientes de que el fondo de comercio no debería recoger los componentes I, II y V por lo que requieren específicamente que el adquirente realice todo esfuerzo para:

- a) Medir la contraprestación de manera precisa y así eliminar o reducir el componente 5.
- b) Reconocer los activos netos identificables adquiridos a sus valores razonables en lugar de su importe en libros y de esta manera eliminar o reducir el componente 1.
- c) Reflejar todos los activos intangibles adquiridos que cumplen los criterios establecidos en la normativa para que no se incluyan en el importe reconocido inicialmente como fondo de comercio y conseguir reducir el componente 2 [Cf.: IASB 2008: BC317 y FASB 2008: B317].

Sin embargo, los reguladores no han diseñado ningún mecanismo para que el adquirente realice un esfuerzo adicional para no reflejar el componente VI (i.e. sobreprecio o infraprecio) dentro del fondo de comercio, a pesar de que afirman que *“el sexto componente tampoco es un activo”*, sino que *“conceptualmente representa una pérdida (en caso de sobreprecio) o una ganancia (en caso de infraprecio) del adquirente”* [IASB 2008: BC315 y FASB 2007: B315]. Por tanto, los reguladores dan por hecho que parte de la cuantía por la que se refleja el fondo de comercio corresponde a un componente que no es un activo y que, por ende, no debería reflejarse en el estado de situación financiera sino en la cuenta de pérdidas y ganancias.

En suma, el IASB y el FASB consideran que el fondo de comercio es un activo por lo que respecta al fondo de comercio preexistente en la adquirida y a las sinergias generadas al combinar los negocios participantes en las operación (i.e. el core goodwill). No obstante, reconocen que en la práctica la aplicación de sus respectivos marcos normativos hace que dentro de la partida del fondo

de comercio se incluya junto al core goodwill, al menos, al sobreprecio o infraprecio pagado por la adquirente aunque este componente no es un activo sino un resultado positivo o negativo para la adquirente surgido en la compra del negocio adquirido y que, por tanto, debería reflejarse en la cuenta de pérdidas y ganancias. Teóricamente, este componente debería salir a la luz en el primer análisis por deterioro del fondo de comercio y reconocerse entonces en la cuenta de pérdidas y ganancias.

En el gráfico 2.3. se representa la composición del core goodwill.



Gráfico 2.3. Composición del core goodwill.

### 3. ¿ES EL FONDO DE COMERCIO UN ACTIVO?

Los resultados de la mayor parte de los trabajos que analizan la relevancia del fondo de comercio en los mercados financieros arrojan que los inversores consideran que es un activo, de tal modo que, con independencia de su tratamiento contable, lo contemplan al celebrar las transacciones sobre los instrumentos financieros emitidos por las compañías. Varias de dichas investigaciones encuentran evidencia de la existencia de una relación positiva entre el fondo de comercio reflejado por las empresas y su valor de mercado o capitalización bursátil.

En este sentido, AMIR et Alt. [1993] y BARTH y CLINCH [1996] realizaron sendos trabajos en los que se analizaba las diferencias entre las normas emitidas por el FASB y las de otros países<sup>155</sup> utilizando fundamentalmente los

<sup>155</sup> En estos trabajos se identifica al fondo de comercio como causantes de grandes diferencias entre las normas del FASB y la de otros países.

informes de reconciliación de la información para cotizar en los mercados de valores de EEUU, y en los que detectaron que los inversores consideran que el fondo de comercio es un activo. En esta misma línea, el trabajo de JENNINGS et Alt. [1996] analizaba la relación entre el fondo de comercio y su amortización con los precios de mercado de las compañías y concluía que ésta es positiva en el caso del fondo de comercio y, por el contrario, que es negativa en el caso de su amortización.

Por su parte, HENNING et Alt. [2000], mediante el análisis de la regresión de los precios en el ejercicio en que se lleva a cabo la combinación y se reconoce el fondo de comercio, examinan la valoración que hacen los inversores de sus componentes<sup>156</sup> y de su amortización. Los resultados de su trabajo arrojan que para el mercado el core goodwill es un activo mientras que el sobreprecio o residuo no lo es.

Asimismo, LARRAN et Alt. [2000] confirman la relevancia del valor del fondo de comercio para los mercados financieros españoles, si bien detectan que está condicionada a ciertas peculiaridades empresariales. GINER y PARDO [2007], basándose en el modelo de precios<sup>157</sup> desarrollado por OHLSON [1995] y en un modelo de rentabilidades, analizan la cotización de determinadas empresas no financieras cotizadas en bolsas de la Unión Europea en el período 1997-2001, y encuentran evidencia sobre la relevancia del fondo de comercio, así como sobre la no relevancia de su amortización, es decir, para los inversores el fondo de comercio es una partida relevante, mientras que su amortización carece de importancia para la formación de los precios de las compañías. Además de a los autores anteriores, pueden mencionarse a MCCARTHY y SCHNEIDER [1995], y a CHAUVIN y HIRSCHHEY [1994].

---

<sup>156</sup> Estos autores identifican cuatro componentes del fondo de comercio: 1) las cantidades pagadas por el mayor valor de los activos de la adquirida, 2) el valor de la adquirida como entidad (core goodwill), 3) el valor que se atribuye a la combinación formada, y 4) el sobreprecio o residuo.

<sup>157</sup> El modelo de precios del OHLSON [1995] es:

$$p_{jt} = \alpha_0 + \alpha_1 y_{jt} + \alpha_2 x_{jt} + \alpha_3 d_{jt} + e_{jt}$$

donde:  $p_{jt}$  es el precio de la empresa  $j$  al final del período  $t$ ,  $y_{jt}$  es el neto patrimonial de la empresa  $j$  al final del período  $t$ ,  $x_{jt}$  es el resultado de la empresa  $j$  en el período  $t$ , y  $d_{jt}$  son los dividendos netos pagados por la empresa  $j$  en el período  $t$ .

### 3.1. El fondo de comercio y la definición de activo

Un activo, tal y como se analizó en el Capítulo primero, se define en el Marco Conceptual del IASB como:

*“Un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos” [IASB2001: 49a)].*

Por su parte, el FASB define un activo en el Statement of Financial Accounting Concepts<sup>158</sup> (en sus siglas en inglés, SFAC) No. 6 como:

*“Probables<sup>159</sup> beneficios económicos futuros obtenidos o controlados por una entidad como resultado de transacciones o acontecimientos pasados” [FASB 1985: 25].*

Por otro lado, en la Primera Parte del PGC, Marco Conceptual de la Contabilidad, un activo se define como:

*“Bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que se espera que la empresa obtenga beneficios o rendimientos económicos en el futuro”.*

SCHUETZE [1991: 116] en relación a la definición de activo del FASB señalaba que *“la mayoría de los contables no la entienden. La gente corriente se queda perpleja con ella. No hemos sido capaces de resolver los problemas contables mediante el uso de esta definición”.* Y extendía esta valoración a la normativa del FASB al afirmar que *“la normativa contable en los Estados Unidos de*

---

<sup>158</sup> Puede traducirse como Norma sobre Conceptos Contabilidad Financiera.

<sup>159</sup> El significado de probable es el utilizado normalmente en términos generales, más que en su sentido específico contable o técnico (tal como en el FASB Statement No. 5. Accounting for Contingencies, par. 3), y se refiere a lo que se podría esperar o creer razonablemente sobre la base de evidencia y lógica disponible pero ni es cierto ni probado. Su inclusión en la definición tiene la intención de reconocer que los negocios y otras actividades económicas ocurren en un entorno caracterizado por la incertidumbre en el que son posibles varios resultados [Cf: 1985: 25(18)].

*América ha llegado a ser vasta, demasiada voluminosa, demasiada detallada, demasiada compleja y difícil de comprender” [SCHUETZE (2001: 1)].*

Asimismo, SCHUETZE [1993: 67] sostenía que:

*“la definición del FASB es tan compleja, tan abstracta, tan amplia, tan poco excluyente, y tan vaga que no podemos utilizarla para resolver problemas. No requiere intercambiabilidad, y por consiguiente permite que todos los gastos puedan considerarse activos. La definición no es discriminante y no nos ayuda a decidir si algo es un activo. La definición es una caja vacía. Una gran caja vacía. Una gran caja vacía con asas. Casi todas las cosas pueden encajar dentro de ella”.*

Por estas razones, este autor proponía una definición de activo basada en la intercambiabilidad, de tal modo que un activo se definiría como: *“el efectivo, los derechos contractuales sobre el efectivo, las cosas que puedan ser intercambiadas por efectivo, y los contratos derivados que tengan valor positivo para su titular” [SCHUETZE 2001: 15].*

En este sentido, SAMUELSON [1996: 147] señalaba que *“la definición de activo del FASB necesita ser revisada. Confunde el concepto con la valoración, los stocks con los flujos, y carece de contenido empírico. La definición no puede utilizarse en la práctica para hacer distinciones claras entre activos y gastos”.* Y añadía que *“una distinción más clara entre activos y gastos sería posible si los activos se definieran como derechos de propiedad”* porque *“el problema con la definición de los activos del FASB, no obstante, no es que no incluya a los derechos de propiedad en la categoría de los activos, sino que admite cosas que no son derechos de propiedad”.* Este autor justificaba este planteamiento en que si los activos fueran definidos sobre la base de los derechos de propiedad aumentaría la comparabilidad de los estados financieros, porque sería más fácil elaborar políticas contables que distinguieran nítidamente entre los activos y los gastos, obteniendo como resultado una mayor uniformidad en el tratamiento de los costes.

Y en contra del planteamiento de SCHUETZE, SAMUELSON, argumentaba que la noción de intercambiabilidad es una condición suficiente para el reconocimiento de un activo pero no es una condición necesaria dado que algunos derechos de propiedad no pueden venderse, de tal modo que “*sería un error incluir a la intercambiabilidad como parte de la definición de activo*” [SAMUELSON 1996: 154].

En el gráfico 2.4. se representa la definición de activo en los marcos regulatorios del IASB, FASB, ICAC y FRC.



**Gráfico 2.4. Definición de activo según los reguladores contables**

Por otro lado, TOLLINGTON [1997c] al examinar la definición de activo del regulador británico, el Financial Reporting Council (FRC), realizaba algunas críticas que son extensibles a las definiciones propuestas por el IASB, el FASB y el ICAC porque, en esencia, son equivalentes a la definición del regulador británico, que conceptúa los activos como derechos u otros accesos a beneficios económicos futuros controlados por la entidad como resultado de transacciones o sucesos pasados [Cf. FRC 1999: 4.6]. Este autor realizaba las siguientes observaciones a la definición de activo del FRC:

1. *La definición es un híbrido ya que adopta al mismo tiempo dos perspectivas diferentes del balance:* TOLLINGTON señala que el reconocimiento de los activos puede basarse en la existencia de una transacción o en su capacidad para generar beneficios económicos futuros<sup>160</sup>. El primer enfoque requiere la ocurrencia de una transacción celebrada entre dos partes (v.g. comprador y vendedor, prestamista y prestatario, acreedor y deudor, etc.) que da lugar al derecho o acceso a una cantidad monetaria conocida denominada coste. El segundo criterio no requiere una dualidad de figuras que den origen al activo, sino la existencia de flujos económicos futuros a favor de la entidad, generados por fuentes que no tienen que estar necesariamente relacionadas con una transacción o suceso; en este sentido el autor cita como ejemplo a la creatividad intelectual asociada con los programas informáticos.

El enfoque transacción es más restrictivo que el criterio de los beneficios, de tal modo que su aplicación conjunta, como en el caso de los marcos regulatorios desarrollados por el IASB, el FASB, el ICAC y el FRC, produce incoherencias y el no reconocimiento de determinados elementos generadores de flujos de efectivo futuros.

2. *La frase “beneficios económicos futuros” carece de claridad:* el autor argumenta que esta frase es demasiado genérica y que debería definirse lo que son los beneficios económicos.

3. *La definición no reconoce el recurso que constituye un activo:* el autor, coincidiendo con SCHUETZE [1993], señala que el reflejo de un activo tal y como lo definen los reguladores supone una gran abstracción de lo que la gente corriente probablemente considere lo que es un activo, como, por ejemplo, su casa o su coche.

Así TOLLINGTON [1997c: 2] realiza la siguiente afirmación: “Reconocer algo en función de lo que produce en lugar de lo que es conforme a su naturaleza supone correr el riesgo de romper el vínculo entre la causa (el recurso) y el efecto (beneficios económicos futuros)”.

---

<sup>160</sup> Al criterio de reconocimiento de los activos basado en la existencia de una transacción se le denomina en la literatura especializada “enfoque transacción”, y al basado en la capacidad del elemento de generar beneficios económicos se le denomina “enfoque de los beneficios”.



4. *El control sobre el futuro por su propia naturaleza está fuera de nuestro control:* esta crítica hace referencia a la parte de la definición que requiere la existencia de control sobre los beneficios económicos futuros. El autor sostiene que puede hablarse de la probabilidad de tener acceso a los beneficios futuros, pero que su control depende de las acciones humanas que únicamente se enmarcan en el presente y no en el futuro. De hecho, señala que en la práctica se ejercita el control sobre los recursos legales y físicos, no sobre los beneficios económicos, que son los que directamente afectan a la cuantía tanto de los beneficios actuales como a los futuros.
5. *La frase “beneficios económicos futuros” puede aplicarse tanto a los gastos como a los activos:* en esta línea, TOLLINGTON cita a las campañas de publicidad, que son consecuencia de una transacción, que pueden generar un aumento de las ventas, de los ingresos y de la cuota de mercado, por lo que puede decirse que contribuye a los beneficios económicos futuros y, por ende, puede considerarse un activo.
6. *En ocasiones, se capitaliza el activo equivocado:* el autor con esta crítica se refiere al hecho de que el coste de una transacción a veces se utiliza como sustituto de los beneficios económicos futuros, como en el caso de los costes de exploración que se reflejan como un activo mientras que los propios minerales no pueden reconocerse porque no son consecuencia de una transacción.

Los reguladores contables no tienen dudas de que el fondo de comercio es un activo, de hecho lo definen como “un activo que representa los beneficios económicos futuros que surgen de otros activos adquiridos en una combinación de negocios que no están identificados individualmente ni reconocidos de forma separada” [IASB 2008: A y FASB 2007: 3]. En otras palabras, para los

reguladores el fondo de comercio es un activo no identificable<sup>161</sup>, por lo que podría delimitarse conceptualmente como:

**Un recurso controlado por la entidad, no separable, que no surge de derechos contractuales o legales, surgido de sucesos pasados del que la entidad espera obtener en el futuro beneficios económicos.**

En esta misma línea, el regulador contable australiano, el Australian Accounting Standards Board (AASB), define el fondo de comercio como “un activo que representa los beneficios económicos futuros generados por otros activos adquiridos en una combinación de negocios que no son individualmente identificables ni reconocidos separadamente” [AASB 2008: A]. Por su parte, el regulador británico (FRC) considera que el fondo de comercio es un activo, pero reconoce que no es como el resto de los activos del balance. En este sentido, señala que “*esencialmente, constituye un puente entre el coste de la inversión reflejada como un activo en los estados financieros individuales de la adquirente y los activos inidentificables y los pasivos reconocidos en los estados financieros consolidados de las entidades combinadas*” [ASB 1997: Appendix III.9].

El IASB y el FASB al examinar si el fondo de comercio es un activo concluyeron que reunía todas las condiciones necesarias para serlo<sup>162</sup>. En este sentido, por lo que respecta a si el fondo de comercio surge de un suceso pasado los reguladores consideran que “*la transacción pasada o el suceso necesario para que el fondo de comercio cumpla la definición de activo de la adquirente es la transacción en la que se obtiene la participación controladora de la adquirida*” [IASB 2008: BC.321 y FASB 2007: B321].

---

<sup>161</sup> Un activo es identificable si es separable o si surge de derechos contractuales o de otro tipo legal, con independencia de que esos derechos sean transferibles o separables de la entidad o de otros derechos y obligaciones [Cf. IASB 2004c: 12 y 2007a: A].

<sup>162</sup> Estas condiciones son las requeridas en la definición de Activo del Marco Conceptual del IASB que, en esencia, son:

1. El elemento tiene que ser un recurso surgido de sucesos pasados.
2. Debe de tener la capacidad de generar beneficios económicos futuros.
3. Debe de ser un recurso controlado por la entidad.

En relación a si el fondo de comercio es un recurso generador de beneficios económicos futuros, el IASB afirma que el core goodwill *“representa recursos de los que se espera obtener beneficios económicos en el futuro”* [IASB 2008: BC323]. Previamente a esta afirmación hace referencia al párrafo 53 de su Marco Conceptual que dispone que *“los beneficios económicos futuros incorporados a un activo consisten en el potencial del mismo para contribuir directa o indirectamente, a los flujos de efectivo y de otros equivalentes al efectivo de la entidad”* [IASB 2001: 53].

Por su parte, el FASB también considera que es un recurso del que debe esperarse la obtención de beneficios económicos en el futuro aunque *“no puede intercambiarse por algo de valor para la entidad y no puede utilizarse para liquidar los pasivos de la entidad”*. No obstante, y a pesar de que *“carece también de la capacidad aislada de producir la entrada de flujos de efectivo netos, aunque puede —en combinación con otros activos— producir flujos de efectivo”* [FASB 2007: B320]. Por esta razón, el regulador norteamericano señala que los beneficios asociados con el fondo de comercio son más inciertos que los asociados con la mayoría de los activos, por lo que su identificación es una tarea más compleja que en el resto de los casos.

En línea con lo anterior, todo elemento que se negocie en un mercado debe tener beneficios económicos asociados porque en caso contrario las compañías, actuando en términos de racionalidad económica, no estarían dispuestas a intercambiar activos por el mismo. Este mismo argumento es aplicable tanto a las compras aisladas de elementos como a las combinaciones de negocios, por lo que debe presumirse que el fondo de comercio incluye beneficios futuros. En esta línea el FASB [1985: 173] precisa que *“algo que se compra y se vende comúnmente tiene beneficio económico futuro, incluyendo las partidas individuales que un comprador obtiene y tiene voluntad de pagar en una compra conjunta de varios elementos o en una combinación de negocios”*. Este planteamiento podría aplicarse a gran parte de los desembolsos que los reguladores requieren que se reflejen como gastos del ejercicio y no como activos, como los desembolsos relacionados con la publicidad y formación de los empleados.

Otras cuestiones son si los reguladores aplican este criterio de forma uniforme a todos los elementos y si el importe por el que se refleja el fondo de comercio en los libros de las empresas es representativo de los flujos que se espera obtener del mismo, o incluye otros elementos o factores que deberían reflejarse separadamente o no reconocerse en el balance sino en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Las dudas más relevantes podrían surgir en relación a si realmente el fondo de comercio es un recurso controlado por la entidad, pero el IASB, al igual que el FASB<sup>163</sup>, las disipan al afirmar que:

*“Al considerar si el core goodwill representa un recurso controlado por la entidad, el IASB consideró la afirmación de que el core goodwill surge, al menos en parte, a través de factores tales como la plantilla laboral bien formada, clientes fieles etc., y que estos factores no pueden considerarse como controlados por la entidad porque la plantilla laboral puede dejar la empresa y los clientes ir a otra parte. Sin embargo, el IASB, como el FASB, concluyó que en el caso del core goodwill, el control se proporciona por medio del poder de la adquirente para dirigir las políticas y la gestión de la adquirida. Por ello, el IASB y el FASB concluyeron que el core goodwill cumple la definición conceptual de un activo” [IASB 2008a: BC323 y FASB 2007a: B.323].*

Este párrafo de los Fundamentos para las Conclusiones de sendas normas sobre combinaciones de negocios del IASB y del FASB es bastante confuso. Únicamente puede interpretarse como que los reguladores consideran que el core goodwill es un recurso controlado que no está constituido por factores como la plantilla laboral bien formada y la clientela fiel<sup>164</sup>.

---

<sup>163</sup> El FASB afirma en el párrafo B.321 del SFAS 141 que “el control del adquirente se demuestra mediante su capacidad de dirigir las políticas y la gestión de la adquirida”.

<sup>164</sup> Por tanto, la plantilla laboral bien formada y la clientela fiel no son recursos controlados por la compañía.

Es decir, para los reguladores el fondo de comercio ni está constituido por la plantilla laboral bien formada ni por los clientes fieles de la entidad, y **su control se ejerce mediante la fijación de las políticas y la gestión de la entidad**. Esta conclusión de los reguladores debe calificarse al menos de osada dado que en ningún momento se identifican los elementos que componen el fondo de comercio, estos son, los activos no identificables que generan los beneficios económicos que se supone representa el fondo de comercio<sup>165</sup>. Lo cual genera la siguiente duda, ¿los reguladores saben realmente qué es el fondo de comercio? Para ellos, representa los beneficios económicos que surgen de otros activos adquiridos en una combinación de negocios no identificados individualmente ni reconocidos de forma separada, y que estos no incluyen ni a la plantilla laboral bien formada ni a la clientela fiel, pero, entonces, ¿cuáles son estos activos no identificados individualmente ni reconocidos de forma separada que generan los beneficios a los que supone representa el fondo de comercio?

Esta disyuntiva, que ya ha surgido anteriormente en este mismo capítulo, y que no la resuelven los reguladores y sobre la que no existe una solución ampliamente aceptada en la literatura contable, es la primera que debería solventarse para poder fijar un tratamiento adecuado para el fondo de comercio. Puede afirmarse que los reguladores no zanján esta cuestión en tanto en cuanto lo único que aclaran es que el fondo de comercio surgido en una combinación de negocios, en esencia, está constituido por el fondo de comercio preexistente en la adquirida y por las sinergias surgidas en la combinación, pero ¿cuáles son los elementos que constituyen al fondo de comercio preexistente y cuáles son los que generan las sinergias de la combinación?

En relación al fondo de comercio preexistente en la adquirida, surgen las mismas cuestiones que afloraban al analizar el fondo de comercio generado en una combinación de negocios; en definitiva, la duda más relevante es ¿qué

---

<sup>165</sup> El fondo de comercio lo definen los reguladores como “*un activo que representa los beneficios económicos futuros que surgen de otros activos adquiridos en una combinación de negocios que no están identificados individualmente ni reconocidos de forma separada*” [IASB 2008: A y FASB 2007: 3].

elementos lo constituyen? En el marco del PGC de 1990<sup>166</sup>, normalmente se justificaba la cuantía del fondo de comercio fundamentalmente en el valor de la marca y de la clientela de la adquirida, que no podían reconocerse separadamente por lo que engrosaban el importe del fondo resultante de la operación de concentración empresarial<sup>167</sup>. Sin embargo, en el marco del IASB, del FASB, y del PGC de 2007, estos elementos han de reflejarse en el balance separadamente del fondo de comercio, por lo que esta cuestión no puede resolverse de la misma forma, sino que habrá que analizar individualmente cada operación de combinación. Posiblemente se justifique en la existencia de diversos factores como la buena **localización** de los inmuebles de la adquirida para su negocio en concreto, circunstancia que no quedaría recogida en el valor razonable de los inmuebles<sup>168</sup>; la **formación** de la plantilla laboral y el **equipo directivo** de la adquirida, que son elementos que en ningún caso se reflejan de forma separada en el balance; y los **activos contingentes**<sup>169</sup> de la adquirida que por los criterios requeridos por los reguladores no puedan reconocerse como activos. Estos activos contingentes, a pesar de no ser activos ciertos, sí que tendrán un valor que dependerá de las posibilidades de que se conviertan en activos reales para la compañía y, por ende, se transformen en fuentes generadores de beneficios económicos<sup>170</sup>.

---

<sup>166</sup> Aprobado mediante el Real Decreto Legislativo 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

<sup>167</sup> En este sentido, la AECA [1999b: 109] señalaba que *“las razones para pagar un fondo de comercio son muy distintas y variadas y se puede decir que existe cuando los beneficios de un negocio exceden de los que se consideran como normales para el sector por diversas razones entre las que pueden citarse las siguientes:*

- *Clientela.*
- *Nombre o razón social.*
- *Ubicación o localización.*
- *Competencia en el mercado prácticamente inexistente o débil.*
- *Buen equipo de dirección y capital humano en general.*
- *Sector protegido.”*

<sup>168</sup> El valor razonable de un inmueble es el importe por el que puede ser intercambiado entre partes interesadas y debidamente informadas, que realicen la transacción en condiciones de independencia mutua. Por tanto, es un valor que refleja los beneficios esperados en general por el mercado, pero estos beneficios pueden ser superiores para unos tipos de negocio, circunstancia que no necesariamente estará contemplado en el valor razonable del inmueble.

<sup>169</sup> Para el IASB un activo contingente es *“un activo de naturaleza posible, surgido a raíz de sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada sólo por la ocurrencia, o en su caso por la no ocurrencia, de uno o más eventos inciertos en el futuro, que no están enteramente bajo el control de la empresa”* [IASB 1998<sup>a</sup>: 10].

<sup>170</sup> Un ejemplo posible de este tipo de activos contingentes sería un litigio en el que estuviera inmerso la adquirida y sobre el que existiera un elevado grado de incertidumbre sobre su resultado, por lo que no podría reconocerse como un activo. Con independencia de ello, los propietarios de la adquirida podrían exigir a la adquirente una contraprestación por la posibilidad de que el litigio se decante a su favor.

Si la adquirida es una compañía cotizada, su capitalización bursátil recogerá el valor estimado por el mercado de su fondo de comercio (*i.e.* el fondo de comercio preexistente), de tal modo que éste será igual a la diferencia entre la cotización de la adquirida y el valor razonable neto de sus activos<sup>171</sup> y pasivos. Por otra parte, el exceso sobre el valor de mercado de la compañía adquirida del coste de la combinación será, en esencia, el valor atribuido a las sinergias de la operación<sup>172</sup>.

Este planteamiento para determinar el valor del fondo de comercio preexistente sería completamente válido en el caso de que las acciones de la adquirida cotizaran en un mercado perfecto<sup>173</sup>, cuestión que, hasta la fecha, en la práctica no ocurre, dado que actualmente, entre otros factores, para poder participar en los mercados de valores se ha de incurrir en determinados costes de transacción. Además, en el caso de que exista un paquete mayoritario de acciones de una compañía que proporcione el control a su titular, la cotización de la acción posiblemente no sea representativa del valor real de dicha empresa<sup>174</sup>. En este sentido, suponiendo la compañía cotizada YYY de la que una persona sea el titular del 80% de sus acciones, el precio de cotización de las acciones YYY difícilmente será representativo del valor real de dicha compañía, dado que normalmente únicamente se celebrarán transacciones en el mercado sobre un porcentaje máximo de en torno al 20% de las acciones de YYY.

---

<sup>171</sup> Entre los activos de la adquirida han de considerarse a todos los activos de la adquirida, no sólo los reflejados en sus estados financieros, entre los que se incluyen la marca y la clientela.

<sup>172</sup> Sin perjuicio del componente VI del fondo de comercio comentado anteriormente.

<sup>173</sup> “Un mercado perfecto es, en efecto, un mercado en el que existe movilidad perfecta de los valores; los compradores y vendedores conocen todas las ofertas y demandas y demás condiciones del mercado; todos los agentes que lo deseen pueden participar libremente, y los precios se fijan en función de la oferta y la demanda, sin intervenciones ajenas que desvirtúen su libre formación” [PAREJO et Alt. (2007:13)].

<sup>174</sup> Debe tenerse en cuenta que cuando se pretende adquirir un paquete de derechos de voto que confieren a su titular el control de la sociedad participada debe formularse una Oferta Pública de Adquisición (OPA) y el precio de compra puede ser muy diferente al de cotización. En este sentido, la Ley 24/1988 de 28 de julio, del Mercado de Valores, en su artículo 60 dispone que es obligatorio formular una oferta pública de adquisición de valores quien alcance el control de una sociedad cotizada, ya lo consiga:

- Mediante la adquisición de acciones u otros valores que confieran, directa o indirectamente, el derecho a la suscripción o adquisición de acciones con derechos de voto en dicha sociedad;
- Mediante pactos parasociales con otros titulares de valores; o
- Como consecuencia de los demás supuestos de naturaleza análoga que reglamentariamente se establezcan.

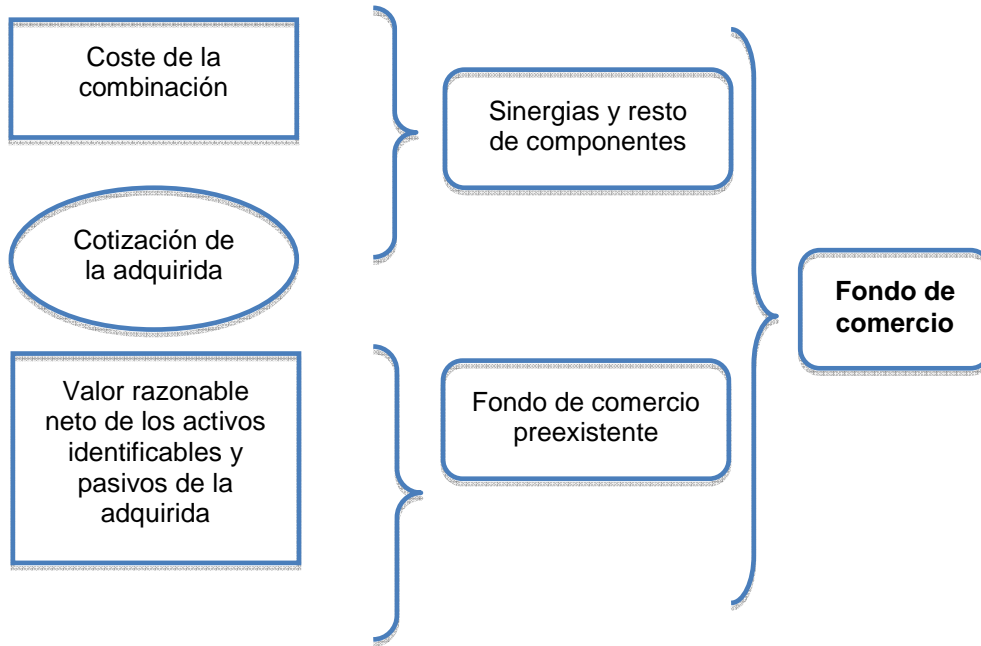
Asimismo el artículo 34 de dicha Ley requiere cuando una sociedad acuerde la exclusión de negociación de sus acciones en los mercados secundarios oficiales, deberá promover una oferta pública de adquisición dirigida a todos los valores afectados por la exclusión.

No obstante, en la actualidad la capitalización bursátil de una empresa puede ser el mejor estimador de su valor, por lo que puede utilizarse para determinar el valor estimado por el mercado del fondo de comercio de la compañía. Por consiguiente, el fondo de comercio preexistente está compuesto por factores existentes antes de la fecha de adquisición, considerados y cuantificados por el mercado al determinar el valor de la empresa comprada. Es decir, los inversores han reconocido con anterioridad a la combinación ese elemento como un activo de la adquirida y le han atribuido un valor económico determinado por las transacciones celebradas en el mercado sobre las acciones con derecho a voto de la adquirida.

Por otra parte, en consonancia con la argumentación de los reguladores, el control del fondo de comercio preexistente lo ejerce la compañía adquirida mediante las políticas y la gestión llevadas a cabo hasta la fecha de adquisición. En este sentido, el fondo de comercio preexistente está constituido por factores previos a la combinación, contemplados y valorados por los inversores al celebrar transacciones en los mercados financieros sobre los instrumentos de la adquirida. Dichas transacciones ratifican que el mercado considera que la adquirida controla el fondo de comercio preexistente y que éste tiene capacidad para generar beneficios económicos en el futuro.

En el gráfico 2.5. se pretende representar el valor de los componentes del fondo de comercio reconocido en una combinación de negocios, de tal modo que el valor del fondo de comercio preexistente sería igual a la diferencia entre la cotización de la adquirida y el valor razonable neto de sus activos y pasivos; y el valor de las sinergias, de los errores y del sobreprecio (o infraprecio) sería equivalente al exceso del coste de la combinación sobre la cotización de la adquirida.





**Gráfico 2.5. Valor del fondo de comercio preexistente y de las sinergias**

Un planteamiento similar al expuesto anteriormente para estimar la cuantía del fondo de comercio preexistente lo recogía el borrador de la NIIF 3 emitido por el IASB en junio de 2005<sup>175</sup> [en adelante, borrador NIIF 3 (2005)], que proponía reconocer el fondo de comercio íntegramente, lo que en el mundo anglosajón denominan “full goodwill”, y obtener su importe del resultado de comparar el valor razonable del negocio con el valor razonable neto de sus activos y pasivos. En concreto, dicho borrador de norma lo expresaba en los siguientes términos:

*“El adquirente debe medir y reconocer el fondo de comercio a la fecha de adquisición como el exceso del valor razonable de la adquirida, en su totalidad, sobre el importe neto de los activos identificables adquiridos y de los pasivos asumidos. Este requisito se aplica incluso si el adquirente posee menos del cien por cien de la participación en los fondos propios de la adquirida a la fecha de adquisición” [IASB 2005a: 49].*

<sup>175</sup> Exposure Draft of Proposed Amendments to IFRS 3 Business Combinations (June 2005).

El IASB en el borrador NIIF 3 (2005) presumía que el importe de la contraprestación entregada era igual al valor razonable de la adquirida [Cf. IASB 2005a:20], que podía ser distinta a su cotización. En el caso de que la contraprestación fuera inferior al porcentaje comprado del valor razonable de la adquirida, la diferencia reduciría la cuantía del fondo de comercio hasta cero y el exceso se reconocería como un ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias [Cf. IASB 2005a: BC164-177]. Por el contrario, en el caso de que el coste de la combinación fuera superior al porcentaje comprado del valor razonable de la adquirida, es decir, que existiera un sobreprecio, el IASB no proponía reconocer este sobreprecio en la cuenta de resultados sino que formaría parte del fondo de comercio porque argumentaba que “*en la práctica no es posible identificar y valorar fiablemente un sobreprecio en la fecha de adquisición*” [IASB 2005a: BC178]. Este sobreprecio debería detectarse y reconocerse como un gasto en el primer análisis por deterioro del valor del fondo de comercio posterior a la combinación.

El otro componente del core goodwill lo constituyen las sinergias derivadas de la combinación de los negocios participantes en la operación de concentración. En el diccionario de la REAL ACADEMIA ESPAÑOLA DE LA LENGUA se define el término sinergia como la “*acción de dos o más causas cuyo efecto es superior a la suma de los efectos individuales*”. Este término en el mundo de las combinaciones de empresas<sup>176</sup> quiere decir que los negocios combinados generan unos beneficios económicos superiores a la suma de los que generarían individualmente. Las razones de estos beneficios superiores son las causas que justifican la combinación<sup>177</sup> y pueden ser las economías de escala, de alcance y de integración vertical, ventajas fiscales, etc., todas ellas darán lugar a un aumento de los ingresos o una reducción de los costes en el futuro pero, a excepción de determinadas ventajas fiscales<sup>178</sup>, probablemente ninguna de ellas satisface la definición de activo dado que no representan un recurso controlado por la entidad sino que serán fruto de la correcta gestión del negocio resultante de la combinación.

---

<sup>176</sup> En este contexto entiéndase empresa por negocio en el marco de las NIIF.

<sup>177</sup> Se analizan en profundidad en el Capítulo tercero.

<sup>178</sup> Siempre que no exista incertidumbre sobre la posibilidad de recibir compensaciones de Hacienda de acuerdo con la legislación vigente.

En otras palabras, las sinergias representan beneficios económicos futuros (v.g. economías de escala) que percibirá el negocio resultante de la combinación si su gestión es adecuada. En este sentido, el IASB señala que el control del fondo de comercio lo obtiene la adquirente mediante la dirección de las políticas y gestión de la entidad adquirida [Cf. IASB 2008a: BC323 y FASB 2007a: B323].

Este argumento, esgrimido por los reguladores para justificar el reconocimiento del fondo de comercio, no es muy sólido y ni mucho menos discriminante. Si se aplicara este planteamiento a otras actividades fuera del contexto de las combinaciones, como a las relacionadas con la publicidad y la promoción de productos y servicios daría lugar a la aparición de nuevos activos que ahora se reflejan en la cuenta de pérdidas y ganancias.

En términos económicos, la publicidad contribuye a la generación y mantenimiento de la marca y de la clientela, de tal modo que la publicidad de generación de marca debería reflejarse como un activo mientras que la de mantenimiento de la misma debería reconocerse en la cuenta de resultados. El IASB comparte estos argumentos<sup>179</sup> [Cf. IASB 2004c: BC46B], no obstante no admite que las actividades de publicidad se reflejen en el activo porque *“los desembolsos incurridos para la generación interna de marcas, cabeceras de periódicos, sellos o denominaciones editoriales, listas de clientes u otras partidas similares, no pueden distinguirse del coste de desarrollar la actividad empresarial en su conjunto”* [IASB 2004c: 64].

También el planteamiento de los reguladores para el fondo de comercio sería aplicable a las actividades de formación que, sin embargo, se reconocen como gastos del ejercicio, porque tanto el IASB como el FASB consideran que *“el adquirente no debería reconocer una plantilla laboral organizada como un activo intangible separado porque no cumple ni el criterio contractual-legal ni el de separabilidad”* [IASB 2008a: BC177 y FASB 2007a: B177]. Y añaden los

---

<sup>179</sup> En las bases para conclusiones de la NIC 38 el IASB reconoce explícitamente: *“El Consejo observó que las actividades de publicidad y promoción generan o crean marcas o relaciones con la clientela, las cuales generan a cambio ingresos”* [IASB 2004c: BC46A].

siguientes argumentos: “*una plantilla laboral organizada es un conjunto de empleados en lugar de un empleado individual, **no surge de derechos contractuales o legales**. Aunque los empleados individuales podrían tener contratos de empleo con el empleador, el conjunto de empleados, globalmente, no tienen tal contrato. Además, una plantilla laboral organizada **no es separable**, ni como empleados individuales ni junto con un contrato, activo o pasivo identificable con los que guarde relación. Una plantilla laboral organizada **no puede venderse, transferirse, darse como licencia de operación, arrendarse o intercambiarse sin causar un trastorno para el negocio de la adquirente. Por el contrario, una entidad podría continuar operando después de transferir un activo identificable**<sup>180</sup>”. [IASB 2008a: BC178 y FASB 2007a: B178]*

**Todos los argumentos anteriores para no reconocer la plantilla laboral como un activo intangible son aplicables al fondo de comercio** dado que, al igual que los trabajadores de la empresa, no surge de derechos contractuales, no es separable y no puede venderse, transferirse, darse como licencia de operación, arrendarse o intercambiarse sin causar un trastorno para el negocio de la adquirente.

Asimismo, la justificación de los reguladores para reconocer el fondo de comercio es completamente aplicable a la plantilla laboral dado que ésta puede controlarse mediante la dirección y gestión de la entidad. Por supuesto que los trabajadores no son empleados cautivos y que pueden abandonar la empresa cuando consideren oportuno, pero la empresa puede implantar unas políticas y realizar una gestión que desincentiven la salida de sus empleados. En este sentido, dado que las herramientas para ejercer el control del fondo de comercio son las políticas y gestión de la empresa y, a su vez, éstos son los medios para controlar a los empleados, podría afirmarse que la capacidad de la empresa para controlar el fondo de comercio probablemente sea equivalente a la capacidad para controlar a su plantilla laboral.

---

<sup>180</sup> Las palabras en negrita son énfasis del autor.

Por otra parte, las sinergias, al contrario del fondo de comercio preexistente, representan factores que no existen en la fecha de adquisición sino que serán fruto de la gestión y dirección del negocio resultante de la combinación. En consecuencia, las sinergias no podían estar consideradas por el mercado con anterioridad a la combinación, por lo que se convierten en el único elemento del balance no reconocido explícitamente por los agentes empresariales dado que ni surgen de un derecho contractual ni se han negociado previamente antes en el mercado.

En suma, el fondo de comercio es el único activo no identificable de los estados financieros, de hecho en el marco regulatorio del IASB su propia naturaleza no está definida dado que no es un activo tangible pero, al ser no identificable, tampoco puede considerarse un intangible<sup>181</sup>. Con independencia de ello, sobre la base de que las empresas actúan en términos de racionalidad económica, probablemente al menos un porcentaje sustancial del fondo de comercio resultante de una combinación de negocios representa elementos con capacidad para generar beneficios futuros. La cuestión fundamental para poder emitir un juicio sobre el fondo de comercio resultante de cada combinación de negocios es la identificación de los elementos que lo componen, que variarán en cada operación de combinación.

Otro aspecto fundamental es si la compañía controla el fondo de comercio en términos equivalentes al control que puede ejercer sobre otros elementos, ya sea un inmueble, un préstamo o una patente. Los reguladores, al analizar esta cuestión, disponen que el control lo ejerce la empresa mediante la fijación de sus políticas y la gestión de su negocio. Esta afirmación genérica es aplicable a la mayoría de los elementos de una empresa, incluidos aquellos que no se reflejan en su balance, en concreto la formación de la plantilla laboral. No obstante, los reguladores únicamente aplican la argumentación anterior al fondo de comercio adquirido en una combinación de negocios, con lo que no sólo se producen incoherencias con otros elementos, como la publicidad y la formación, sino con el propio fondo de comercio generados internamente.

---

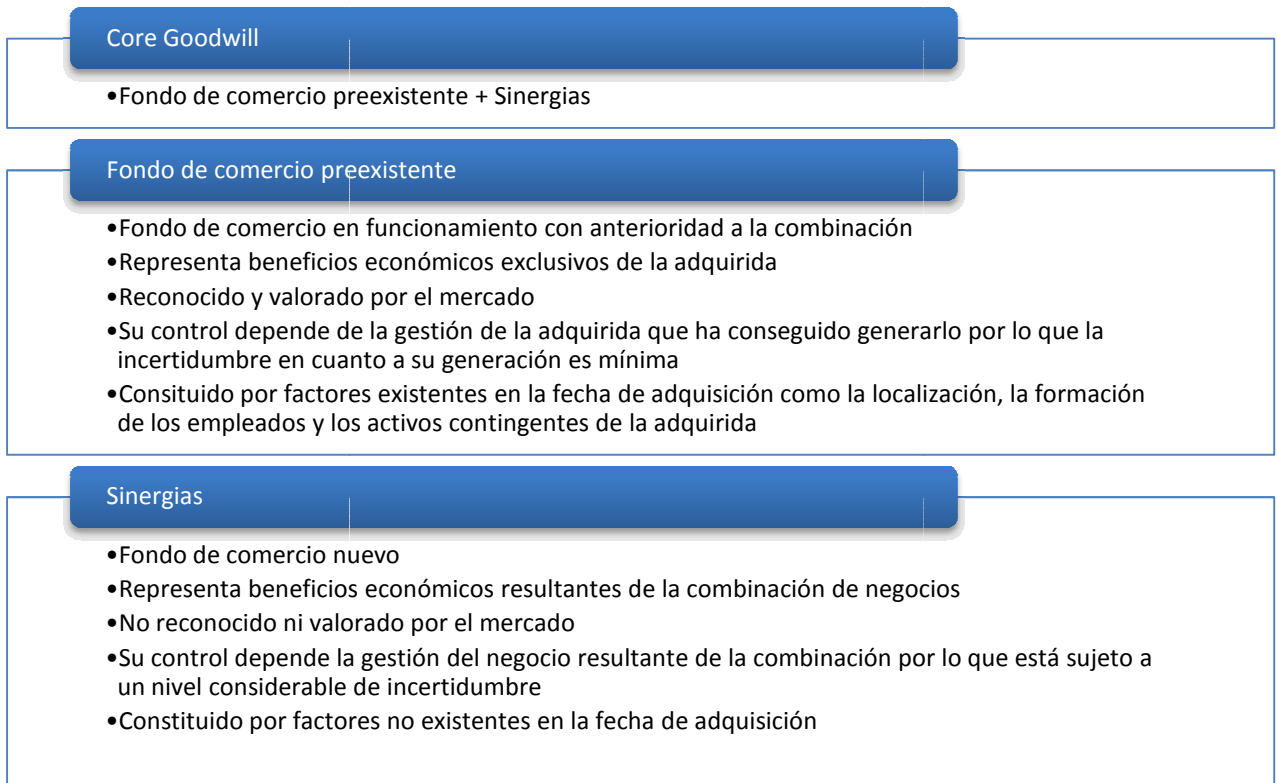
<sup>181</sup> Para el IASB un activo intangible es un “activo identificable, de carácter no monetario y sin sustancia física” [IASB 2004c: 8].

Entre los componentes del fondo de comercio, el fondo de comercio preexistente representa a elementos reconocidos y cuantificados por el mercado cuyo valor depende de la gestión del negocio adquirido, mientras que las sinergias representan beneficios futuros cuya generación depende de la correcta gestión de la entidad resultante de la combinación, que no han sido reconocidos y, por ende, valorados por el mercado y cuya cuantía en los libros de la compañía resultante de la combinación ha sido determinada únicamente por la entidad adquirente. Por ello, sobre la base de que las empresas actúan en términos de racionalidad económica, y en coherencia con los marcos normativos elaborados por el IASB y el FASB, el fondo de comercio no debería reflejarse en el balance en su totalidad, sino únicamente la parte correspondiente al fondo de comercio preexistente dado que el resto corresponde fundamentalmente a las sinergias que están sometidas a un elevadísimo grado de incertidumbre. De esta forma, los reguladores serían coherentes con el tratamiento establecido para las actividades de publicidad, promoción y formación de los empleados. Por lo que respecta al fondo de comercio preexistente, su reflejo en el balance de la entidad resultante de la combinación debería dar lugar a su reconocimiento en el balance individual del negocio adquirido, si éste no ha desaparecido<sup>182</sup> jurídicamente. Asimismo, deberían poder reflejarse como activos las inversiones subyacentes en el fondo de comercio preexistente, como las relacionadas con la publicidad y la formación, para no desincentivar el crecimiento interno frente al externo.

En el gráfico 2.6. se describen los aspectos más relevantes de los componentes del fondo de comercio.

---

<sup>182</sup> En el caso de combinaciones de negocios que den lugar a una empresa dominante y a otra dependiente.



**Gráfico 2.6. Características del Core Goodwill**

### 3.2. Tratamientos alternativos del fondo de comercio

El reflejo del fondo de comercio en los estados financieros depende dos cuestiones fundamentales: 1) si se considera un activo o no y 2) si debe amortizarse y/o deteriorarse.

En el caso de que el fondo de comercio no se considere un activo deberá reflejarse entonces como una pérdida del ejercicio o una disminución de las reservas. La primera de las opciones es coherente con el tratamiento previsto para la diferencia negativa<sup>183</sup> en la NIIF 3 [2008], en el SFAS 141 [2007] y en la NRV 19ª del PGC, que requieren que se reconozca como una ganancia en la fecha de adquisición de la combinación porque se entiende que, si se han reconocido y valorado correctamente todos los activos y pasivos de la adquirida

<sup>183</sup> En ocasiones denominado fondo de comercio negativo, surge cuando el coste de la combinación de negocios es inferior al porcentaje comprado del valor razonable neto de los activos y pasivos de la adquirida.

y aún así su valor razonable neto es superior al coste de la combinación, es que la operación es una compra ventajosa para el adquirente por lo que ha realizado una ganancia. Así, al igual que cuando el adquirente “compra barato” se reconoce un beneficio, cuando “compra caro”, porque el coste es superior al valor razonable neto de los activos y pasivos de la adquirida, debe reconocerse una pérdida.

Asimismo, reconocer el fondo de comercio en la cuenta de resultados es coherente con el tratamiento del fondo de comercio generado internamente y con el reflejo de los elementos que componen el fondo de comercio que al ser no identificables no se reconocen como activos en el balance sino como gastos en el ejercicio en que se incurren.

La segunda de las opciones para el caso de que no se considere que el fondo de comercio es un activo (i.e. disminución de las reservas) es igualmente coherente con el tratamiento del fondo de comercio generado internamente y de los elementos no identificables que constituyen el fondo de comercio. Un argumento a favor de reflejar el fondo como una disminución de las reservas y no como una pérdida del ejercicio es que en el primer caso se ven afectados los resultados generados en ejercicios anteriores, que son aquellos durante los que se concibió el fondo de comercio preexistente en la adquirida.

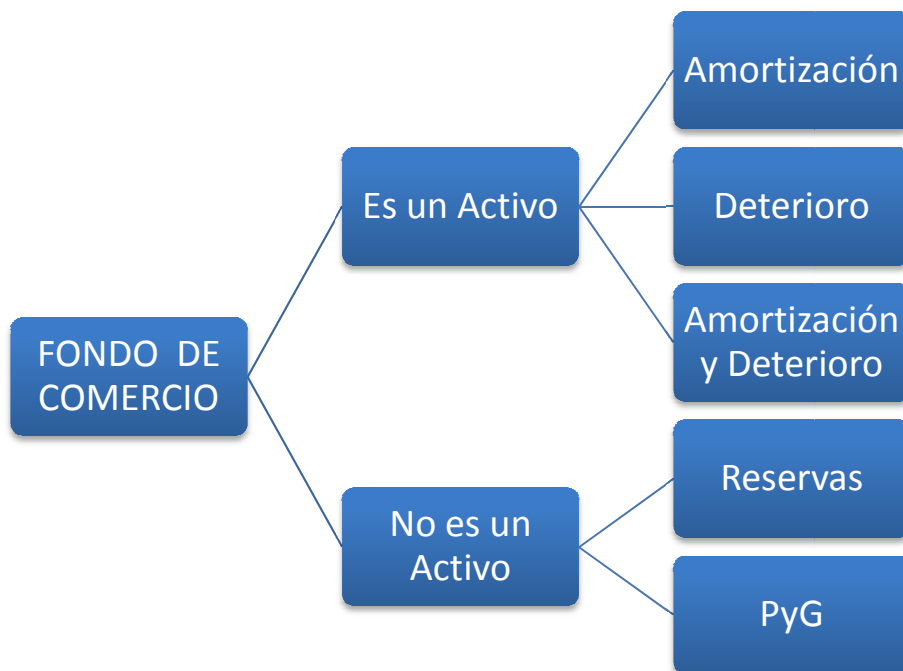
Por el contrario, al no reflejar el fondo de comercio en el balance, los inversores pueden tener la impresión de que el valor de la adquirente ha disminuido tras la combinación. Además, libera a la gerencia de justificar la inversión realizada en el fondo de comercio dado que no se considerará al valorar la rentabilidad del negocio sobre sus activos totales medios.

No obstante, la capitalización del fondo de comercio como un activo, como se ha analizado anteriormente, no es compatible ni con el reflejo del fondo de comercio generado internamente ni con el tratamiento de los activos no identificables que componen al fondo de comercio preexistente en la adquirida. En el caso de que el fondo se reconozca como un activo, la cuestión será si debe amortizarse y/o deteriorarse. Este tema se examina en



profundidad en el epígrafe 5 de este mismo capítulo, no obstante puede señalarse que la amortización sistemática del fondo de comercio evita la activación del fondo de comercio generado internamente desde la fecha de adquisición, pero que la fijación del período de amortización es una cuestión compleja y, en ocasiones arbitraria. Por el contrario, la no amortización del fondo de comercio sujeto únicamente al análisis de deterioro de su valor, no evita la capitalización del fondo de comercio generado internamente pero, en teoría, respeta más fielmente el criterio de correlación de ingresos y gastos. No obstante, el análisis de deterioro del fondo de comercio es complejo y exige elevadas dosis de subjetividad con lo que se ve mermada la comparabilidad de los estados financieros.

En el gráfico 2.7. se presenta la distintas alternativas en el reflejo del fondo de comercio adquirido en una combinación de negocios.



**Grafico 2.7. Tratamientos alternativos del fondo de comercio**

#### 4. EL FONDO DE COMERCIO GENERADO INTERNAMENTE

Los reguladores coinciden en prohibir la capitalización del fondo de comercio generado internamente. En esta línea, el IASB disipa cualquier tipo de duda al disponer que:

*“el fondo de comercio generado internamente no se reconocerá como un activo”* [IASB 2004c: 48].

El fondo de comercio generado internamente estará constituido por todos aquellos elementos generados por la entidad que tienen capacidad para generar beneficios económicos pero que no son identificables, ya sea porque no son separables o ya sea porque no surgen de derechos contractuales. Estos elementos pueden ser los que se han comentado anteriormente en relación al fondo de comercio preexistente a la combinación de negocios. Entre ellos, puede mencionarse a la formación de los empleados y a las actividades de publicidad y promoción que, a pesar de tener la capacidad de generar beneficios económicos futuros, no se reconocen como activos sino como gastos del ejercicio porque no son identificables. En este sentido, el IASB [2004c: 49] señala:

*“En algunos casos, se incurre en **desembolsos para generar beneficios económicos futuros**, sin que por ello se genere un activo intangible que cumpla con los criterios de reconocimiento establecidos en esta Norma. A menudo, se dice que estos desembolsos contribuyen a formar un fondo de comercio generado internamente. Este fondo de comercio generado por la propia entidad no se reconocerá como un activo porque **no constituye un recurso identificable** (es decir, no es separable ni surge de derechos contractuales o derechos legales de otro tipo), **controlado por la entidad, que pueda ser medido de forma fiable por su costo**<sup>184</sup>”.*

---

<sup>184</sup> Los términos en negrita son énfasis del autor.

Esta argumentación sería válida si el IASB fuera coherente con ella misma. **No tiene sentido que estos desembolsos (v.g. publicidad, formación, etc.) no puedan capitalizarse si se generan internamente, pero que formen parte del fondo de comercio<sup>185</sup> (constituyendo el fondo de comercio preexistente en la adquirida) o se reflejen como activos dentro de la marca o la lista de clientes si se adquieren en una combinación de negocios.** Con este tratamiento asimétrico **se incentiva el crecimiento externo frente al interno** dado que en éste último los desembolsos relacionados con actividades como la publicidad y la formación se reflejan en el balance como un activo sin efecto en los resultados<sup>186</sup>, mientras que en el crecimiento interno se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias. Este tratamiento asimétrico disminuye la comparabilidad de los estados financieros de diferentes empresas que opten por estrategias de negocio diferentes.

Para evitar esta discriminación, una opción sería permitir la capitalización de los elementos que componen el fondo de comercio preexistente, aunque esta alternativa no está exenta de problemas relacionados fundamentalmente con su valoración y su devengo. Otra alternativa sería no permitir la capitalización de estos factores mediante el no reconocimiento del fondo de comercio. Entre estas dos posibilidades, la primera es la que refleja más fielmente la realidad económica de los negocios y de las inversiones realizadas por los mismos, aunque es la que probablemente genere más complicaciones contables.

Asimismo, la no capitalización de estos elementos vulnera la correlación de ingresos y gastos dado que los desembolsos en publicidad, formación, etc. se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias cuando se incurre en ellos mientras que los beneficios que generan se reflejan como ingresos en ejercicios posteriores. La correlación de los ingresos y gastos no es un principio en el Marco Conceptual del IASB pero sí es un criterio de reconocimiento de los gastos que deben reconocerse en la cuenta de resultados sobre la base de una asociación directa entre los costes incurridos y la obtención de partidas específicas de ingresos. En esta línea, el IASB [2001: 95] dispone que “este

---

<sup>185</sup> Estos desembolsos que constituyen el fondo de comercio generado internamente, en el caso de una combinación de negocios o constituirán el fondo de comercio preexistente o la marca de la adquirida.

<sup>186</sup> Tendrá efecto en los resultados futuros en caso de que se reconozca un deterioro del fondo de comercio.

*proceso, al que se denomina comúnmente correlación de gastos con ingresos, implica el reconocimiento simultáneo o combinado de unos y otros, si surgen directa y conjuntamente de las mismas transacciones u otros sucesos”.*

En consecuencia, la correlación de los ingresos y gastos no es una característica de la información financiera por lo que no tiene la misma importancia que la fiabilidad o la relevancia. Por ello, para el IASB, la aplicación del proceso de correlación no puede dar lugar al reconocimiento de partidas en el balance que no cumplan la definición de activo o de pasivo [Cf. IASB 2001: 95].

Por otra parte, el tratamiento actual permite que estos elementos se reconozcan como un activo dentro del fondo de comercio en los estados financieros consolidados resultantes de la combinación, mientras que en los estados individuales de la adquirida, que es la que jurídicamente controla el fondo de comercio preexistente, no se reflejan en el balance sino que se habrá reconocido en la cuenta de resultados de los ejercicios en los que se invirtió en ellos. Este reflejo asimétrico no parece tener mucho sentido y puede confundir a los inversores que al fin y al cabo jurídicamente invierten en entidades individuales y no en grupos económicos. Para eliminar esta incoherencia, debería capitalizarse en los estados financieros individuales de la adquirida el fondo de comercio adquirido en una combinación de negocios y reflejado en los estados financieros consolidados.

## **5. VALORACIÓN POSTERIOR DEL FONDO DE COMERCIO**

El fondo de comercio es un elemento contable especial dado que, como se ha señalado anteriormente, es el único que a pesar de no ser identificable<sup>187</sup> se refleja en el balance. Los reguladores no especifican los factores generadores de los beneficios a los que supuestamente representa el fondo de comercio y, en consecuencia, obtienen su valor de una forma residual, básicamente,

---

<sup>187</sup> En el marco normativo del IASB un activo es identificable si es separable o si surge de derechos contractuales o de otro tipo legal, con independencia de que esos derechos sean transferibles o separables de la entidad o de otros derechos y obligaciones [Cf. IASB 2004c: 12 y 2007a: A].

mediante la comparación del coste<sup>188</sup> asumido por la adquirente a cambio de obtener el control de la adquirida con el porcentaje comprado del valor razonable neto<sup>189</sup> de los activos identificables y pasivos de esta última entidad.

Con estas premisas, la determinación del deterioro de este elemento no es una tarea fácil, por lo que, hasta hace pocos años, la mayor parte de los reguladores requerían que se amortizara a lo largo de un período determinado de tiempo no superior normalmente a 20 años<sup>190</sup>. Sin embargo, el FASB, en el año 2001, en el marco de su proyecto sobre combinaciones de negocios, modificó el SFAS 142 sustituyendo la amortización del fondo de comercio por un análisis de su deterioro con una frecuencia mínima anual. En esta misma línea, el IASB, en el año 2004, también dentro de su proyecto de combinaciones de negocios, eliminó el requisito de amortizar sistemáticamente el fondo de comercio e introdujo en la NIC 36 (2004) la obligación de analizarlo por deterioro con una frecuencia mínima anual.

Antes de emitir el SFAS 142 (2001), en el que se dispone que el fondo de comercio no debe amortizarse sino únicamente analizarse por deterioro, el FASB analizó cuatro tratamientos alternativos para el fondo de comercio:

1. **Sanearamiento total o parcial**<sup>191</sup>: el regulador norteamericano desechó esta alternativa porque lo que subyace en la misma es que el fondo de

---

<sup>188</sup> En la NIIF 3 (2008) y en el SFAS 141 (2007), la contraprestación entregada por el adquirente a cambio del control de la adquirida está compuesta por: los activos entregados, los pasivos asumidos, los instrumentos de capital emitidos y por la contraprestación contingente.

<sup>189</sup> La NIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007) establecen, como criterio general de valoración, que los activos identificables y los pasivos de la adquirida se valoren por su valor razonable, con la excepción de los activos no corrientes mantenidos para la venta, los derechos readquiridos, los pasivos por remuneraciones con los empleados, los pagos basados en acciones, los activos y pasivos fiscales y los activos indemnizatorios. Véase el Capítulo 3.

<sup>190</sup> En este sentido, a título de ejemplo, el artículo 194 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado mediante el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, antes de ser derogado por la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, disponía que el fondo de comercio debía amortizarse de modo sistemático durante el período el cual contribuya a la obtención de ingresos para la sociedad, con el límite máximo de veinte años. El Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, que deroga al Real Decreto 1564/1989, en línea con el Código de Comercio, no exige la amortización del fondo de comercio; no obstante, en su artículo 273 requiere que se dote una reserva indisponible equivalente al fondo de comercio que aparezca en el activo del balance, destinándose a tal efecto una cifra del beneficio que represente, al menos, un cinco por ciento del importe del citado fondo de comercio. Si no existiera beneficio, o éste fuera insuficiente, se emplearán reservas de libre disposición.

<sup>191</sup> Este planteamiento supone reconocer el importe del fondo de comercio como un gasto en la cuenta de resultados o disminuyendo las reservas.

comercio no es un activo, por lo que no debe reflejarse en el balance sino que su importe debe reconocerse o como un gasto en la cuenta de resultados o disminuyendo las reservas. Respecto al saneamiento del fondo de comercio en un momento posterior a su reconocimiento inicial debido a sus riesgos inherentes, el FASB señala que *“si las incertidumbres asociadas con el fondo de comercio fueran tan relevantes como para requerir su saneamiento inmediatamente después a su reconocimiento inicial, esas mismas incertidumbres deberían haber estado presentes cuando se adquirió y habrían sido reflejadas en el precio de adquisición de la entidad adquirida”* [FASB 2001c: B70].

**2. Amortización durante su vida útil:** en el borrador de norma sobre activos intangibles y el fondo de comercio publicado por el FASB en el año 1999, se proponía que el fondo de comercio se amortizara en un período máximo de 20 años, fundamentalmente por las siguientes razones [Cf. FASB 2001c: B74]:

- a. Mediante la amortización del fondo de comercio se distribuye adecuadamente su coste entre las operaciones futuras.
- b. El fondo de comercio adquirido se consume a lo largo del tiempo y es sustituido por el fondo generado internamente, de tal manera que el primero debe amortizarse para no activar el segundo.
- c. Dado que la vida útil del fondo de comercio no puede estimarse con un nivel satisfactorio de fiabilidad y su patrón de consumo no puede conocerse, *“...la amortización durante un período de tiempo arbitrario era la única solución práctica a un problema inextricable...”* [FASB: 2001c: B74].

No obstante, actualmente el regulador estadounidense ha cambiado de opinión y considera que *“...el importe amortizado en cualquier período puede describirse como una estimación burda de la disminución del fondo de comercio durante ese período”* [FASB: 2001c: B75]. Dada las limitaciones de la amortización, en el borrador de 1999 el FASB proponía que el gasto por amortización se reconociera de forma

separada al resto de los elementos de la cuenta de resultados<sup>192</sup>. Tras la publicación de dicho borrador y el análisis de los comentarios recibidos<sup>193</sup>, el regulador concluyó que “...*la amortización lineal del fondo de comercio a lo largo de un período arbitrario de tiempo no refleja la realidad económica y por tanto no proporciona información útil...*” [FASB: 2001c: B79].

- 3. Tratamiento mixto de amortización y deterioro:** al comienzo del proyecto sobre combinaciones de negocios, el regulador norteamericano ya consideraba que el fondo de comercio, al menos en parte, era un activo no depreciable y, por ende, podría tener una vida útil indefinida. También que en la medida en que el fondo de comercio está compuesto por diversos “elementos perceptibles” con vidas útiles diferentes, el fondo de comercio, en teoría, debería contabilizarse de tal manera que se reflejaran sendas vidas. Por tanto, conforme al denominado en terminología anglosajona *Discernible-Elements Approach*, el fondo de comercio, a efectos de su valoración posterior, debería segregarse en dos componentes, uno tendría vida útil indefinida y no se amortizaría sino que sería objeto de un análisis por deterioro, y el otro representaría a elementos depreciables y por ello se amortizaría durante la media ponderada de las vidas útiles de dichos elementos. El FASB no admite este tratamiento porque considera que “...*la segregación de las partes del fondo de comercio que son depreciables y no depreciables no es viable...*” [FASB: 2001c: B73].

Por otra parte, el regulador también analizó la posibilidad de introducir la opción de elegir entre la amortización del fondo de comercio y su análisis por deterioro. Sin embargo, descartó esta alternativa porque

---

<sup>192</sup> Al presentar separadamente el gasto por amortización del fondo de comercio en la cuenta de pérdidas y ganancias sería más sencillo analizar los resultados de las empresas sin considerar este concepto. Este criterio se basa en la idea de que los analistas financieros no consideran el gasto por amortización del fondo de comercio al analizar la situación financiera y económica de una compañía.

<sup>193</sup> Durante sus visitas de campo, el FASB observó que además de que muchos analistas ignoran el gasto por amortización del fondo de comercio en sus análisis, muchas empresas no consideran en su información interna el gasto por amortización del fondo de comercio al valorar la rentabilidad operativa. Asimismo, muchas participantes señalaron que al valorar la rentabilidad de los activos, los gestores incluyen al fondo de comercio en el denominador (los activos) pero excluyen el gasto por amortización del numerador (beneficios de la explotación) [Cf. FASB 2001c: B90].

consideró que podría dar lugar a una disminución de la comparabilidad de los estados financieros de las entidades [Cf. FASB 2001c: B93] y, en consecuencia, concluyó que “...*la no amortización del fondo de comercio bajo todas las circunstancias proporciona información más útil a los inversores que la adopción de una aproximación mixta conforme a la cual el fondo de comercio podría amortizarse en determinadas circunstancias.*” [FASB 2001c: B94].

- 4. No amortización:** en el borrador de norma de 2001 el FASB propuso por primera vez que el fondo de comercio no debía amortizarse. Ante esta propuesta las críticas fundamentales consistieron en apuntar que el fondo de comercio es un elemento depreciable y que su no amortización permite la capitalización del fondo de comercio generado internamente<sup>194</sup>, lo que favorece a las empresas que opten por un modelo de crecimiento basado en la adquisición de otras compañías frente a aquellas que adopten otro basado en el desarrollo interno. No obstante, los comentarios a favor del tratamiento propuesto señalaban que el análisis por deterioro del fondo de comercio junto a la publicación de la información apropiada, promueve la transparencia de la información financiera y en consecuencia proporciona información útil a aquellos que confían en los estados financieros, y es consistente tanto con la forma en que las entidades gestionan sus negocios como con la consideración que tienen los inversores del fondo de comercio [Cf. FASB 2001c: B95 y B96].

El regulador norteamericano es consciente de que el análisis por deterioro que propone solamente asegura que el valor en libros del fondo de comercio de una unidad de información (reporting unit) no excede al fondo de comercio total (i.e. el adquirido y el generado internamente) de esa unidad. Por ello podría considerarse que permite la capitalización del fondo de comercio generado internamente, sin embargo el FASB “...*consideró que no era posible desarrollar un método*

---

<sup>194</sup> A este fenómeno se le denomina en términos anglosajones “backdoor capitalization of internally generated goodwill”.



*de contabilización para el fondo de comercio adquirido que hiciera que todo el mundo considerara que estableciera las mismas reglas de juego en todas las circunstancias. En consecuencia, el Consejo se centró en qué método reflejaba mejor el impacto económico del fondo de comercio” [FASB 2001c: B98].*

**Por ello, “...el Consejo se reafirmó en su decisión de que la no amortización del fondo de comercio junto a un análisis por deterioro adecuado proporciona información financiera que refleja más fiablemente el impacto económico en el valor de una entidad del fondo de comercio adquirido que su amortización” [FASB 2001c: B99].**

Por su parte, el IASB introdujo el requerimiento de no amortizar el fondo de comercio en 2004, en el marco de la primera fase del proyecto sobre combinaciones de negocios. Previamente, en la NIC 22<sup>195</sup>, publicada en 1998, el IASB requería que el fondo de comercio se amortizara de forma sistemática a lo largo de su vida útil, que se presumía que no podía exceder los 20 años, porque sostenía que:

*“Conforme pasa el tiempo, el fondo de comercio pierde valor, reflejando el hecho de que su capacidad de servicio disminuye. En algunos casos puede parecer que el valor del fondo de comercio no disminuye con el tiempo. Esto sucede porque el potencial de beneficios económicos que fue adquirido en un principio, está siendo reemplazado progresivamente por otro potencial distinto de beneficios económicos, que se deriva de las mejoras siguientes del fondo de comercio. En otras palabras, **se está produciendo una***

---

<sup>195</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. En cualquier caso, la NIC 22 nunca llegó a aplicarse en la UE porque fue derogada antes de su entrada en vigor por la NIIF 3 (2004) adoptada mediante el Reglamento 2236/2004 del Parlamento Europeo y de la Comisión de 29 de diciembre de 2004 que modifica el Reglamento (CE) no 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) números 1, 3 a 5, a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) números 1, 10, 12, 14, 16 a 19, 22, 27, 28, 31 a 41 y las interpretaciones del Comité de Interpretación de Normas (SIC) números 9, 22, 28 y 32. Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE) L 392 de 31.12.2004, p. 1-145.

**sustitución del fondo de comercio adquirido por otro fondo de comercio generado internamente**<sup>196</sup>. En la NIC 38, *Activos Inmateriales*, se prohíbe el reconocimiento como activo de cualquier fondo de comercio generado internamente. Por tanto, resultará apropiado que la partida que representa el fondo de comercio adquirido sea amortizada, utilizando un método sistemático, a lo largo del periodo que represente la mejor estimación de su vida útil” [IASB 1998b: 47].

El regulador internacional propuso por primera vez la no amortización del fondo de comercio en el borrador de norma sobre combinaciones de negocios emitido en 2003, denominado ED 3 Business Combinations (Comments to be received by 4 April 2003). Antes de la emisión de dicho borrador, el IASB analizó tres enfoques para la valoración posterior del fondo de comercio:

- a) Amortización lineal junto al análisis por deterioro cuando existan indicios del mismo.
- b) No amortizar el fondo de comercio pero sometimiento del mismo a un análisis anual de su valor o con mayor frecuencia si existen indicios de deterioro.
- c) Permitir que los sujetos contables elijan entre los enfoques anteriores [Cf: IASB 2002a: BC104].

El tercer enfoque fue rechazado por el regulador porque “...permitir esa elección perjudica la utilidad de la información suministrada a los usuarios de los estados financieros puesto que disminuyen tanto la comparabilidad como la fiabilidad” [IASB 2002a: BC105]. Esta afirmación puede ser cierta pero no parece una justificación válida en el marco normativo del IASB en el que existen múltiples elecciones a realizar por las entidades, como la opción existente actualmente en la NIC 39 de valorar por su valor razonable a los instrumentos financieros, como la posibilidad de valorar a los socios externos por su valor razonable de acuerdo con la NIIF 3 (2008) o como la opción prevista en la NIC 40 de valorar a las inversiones inmobiliarias por su coste o

---

<sup>196</sup> Énfasis del autor.

por su valor razonable. En otras palabras, el IASB parece que no es coherente consigo mismo al basar la exclusión de un tratamiento contable únicamente en que consiste en permitir a las entidades elegir entre diferentes alternativas, mientras que en varias de sus normas (v.g. NIC 39, NIC 40, NIIF 3, etc.) existen opciones entre distintos enfoques. Si permitir a las entidades elegir entre amortizar el fondo de comercio o no hacerlo disminuye la comparabilidad y la fiabilidad de los estados financieros, ¿por qué, por ejemplo, la opción prevista en la NIIF 3 (2008) de valorar a los socios externos por su valor razonable o por su porcentaje en el valor neto de los activos y pasivos de la dependiente no disminuye la comparabilidad y fiabilidad de los estados financieros?

Los comentarios que recibió el IASB a favor del primer enfoque (amortización lineal del fondo de comercio) fueron muy similares a los recibidos por el FASB y, en esencia, fueron los siguientes:

1. Mediante la amortización se consigue no capitalizar el fondo de comercio generado internamente dado que el fondo adquirido es un activo depreciable.
2. Es coherente con el tratamiento previsto para los activos materiales e intangibles y, desde un punto de vista conceptual, no existen razones para tratar al fondo de comercio de una forma diferente.
3. No puede predecirse fiablemente la vida útil del fondo adquirido, por ello su amortización durante un período arbitrario de tiempo supone el equilibrio entre la solidez conceptual y la practicidad, siendo la única solución práctica a un problema incorregible [Cf. IASB 2002a: BC106].

A pesar de estos argumentos, el regulador considera que dado que la vida útil del fondo adquirido y su patrón de consumo generalmente no pueden predecirse, el importe amortizado es una estimación arbitraria de su consumo durante un período determinado. Así, el regulador internacional concluye que *“...la amortización lineal del fondo de comercio durante un período arbitrario deja de suministrar información útil...”* [IASB 2004a: BC131E] y que ***“...si pudiera diseñarse un análisis por deterioro riguroso y práctico, se***

***proporcionaría a los usuarios de los estados financieros de una entidad información más útil bajo un enfoque en el que el fondo de comercio no se amortiza, pero en su lugar se analiza por deterioro anualmente o más frecuentemente si se producen eventos o circunstancias que indiquen que puede haberse deteriorado...*** [IASB 2004a: BC131G].

### **5.1. Amortización vs. análisis por deterioro del fondo de comercio**

El análisis por deterioro del fondo de comercio propuesto por los reguladores<sup>197</sup> (FASB/IASB), en esencia, se basa en la distribución de su importe entre distintos conjuntos de activos o unidades económicas<sup>198</sup> y, en el caso de que existan indicios de deterioro del valor de alguna de estas unidades debe determinarse su valor razonable para compararlo con su valor en libros<sup>199</sup>. Si este último es superior al valor razonable de la unidad se entiende que está deteriorado el fondo de comercio que tiene asignado.

La valoración posterior del fondo de comercio ha sido una cuestión controvertida desde hace mucho tiempo, y la no amortización del mismo no se trata de una postura innovadora sino que ya en el año 1929, CANNING criticaba que debiera amortizarse el fondo de comercio *“...a pesar del hecho de que las condiciones que provocaron la realización de la inversión podrían ser claramente condiciones permanentes...”* [CANNING 1929: 43].

SPACEK [1964] defendía que era preferible sanear el fondo de comercio con cargo a reservas en lugar de amortizarlo en un período arbitrario de tiempo que lo único que genera es una infravaloración de los resultados. En esta misma línea, CHAMBERS [1966] proponía el mismo tratamiento<sup>200</sup> pero porque el

---

<sup>197</sup> Como se analiza posteriormente, el análisis propuesto por el regulador norteamericano no es exactamente igual al desarrollado por el IASB pero los fundamentos y la esencia de los mismos son equivalentes.

<sup>198</sup> Denominadas unidades de información (reporting units en terminología anglosajona) en el SFAS 142 (2001) y unidades generadoras de efectivo (cash generating units en terminología anglosajona). Ambos conceptos no son exactamente equivalentes, de hecho el concepto del FASB es más amplio que el del IASB.

<sup>199</sup> No obstante, tanto la NIC 36, como el SFAS 142 y el PGC requieren que el fondo de comercio se analice cuando existan indicios de su deterioro y como mínimo con una periodicidad anual.

<sup>200</sup> Este autor propone sanear el fondo de comercio con cargo al “patrimonio residual”.

fondo de comercio no cumple el requerimiento que denominaba de “divisibilidad<sup>201</sup>”.

Por otro lado, NELSON [1953: 492] argumentaba que “...la amortización, en la mayoría de los casos, debería realizarse durante una vida entre 2 y 10 años...” y que “...la estimación (de la vida) debería coincidir con aquella en la que se basó el adquirente para ofrecer su precio máximo...”. Por el contrario, GYNTHNER [1969: 250] señalaba que “la mayoría de los partidarios de la teoría del superbeneficio insisten en sanear el fondo de comercio contra las reservas durante el período implícito considerado en el precio (o sobre otras formas arbitrarias), incluso en aquellos casos en los que la rentabilidad global de la entidad no disminuye. Tal procedimiento resulta en una infravaloración de los resultados durante los años en los que el fondo de comercio es amortizado, y ello únicamente puede tener como consecuencia la toma de decisiones erróneas tanto fuera como dentro de la entidad”.

En nuestro país, FERNÁNDEZ PIRLA [1981: 396] reflexionaba que

*“...Cabe plantear, en relación con el problema que nos ocupa en estas páginas, si el fondo de comercio es susceptible de amortización o, por el contrario, tiene carácter estable o va <<in crescendo>>.*

*Es evidente que ello dependerá de las expectativas de obtención de beneficios de la empresa. No se puede hablar de una depreciación del fondo de comercio análoga a la de cualquier otro activo fijo material o inmovilizado de la empresa, pero sí pueden ocurrir tales pérdidas de valor en el momento menos pensado en función de un empeoramiento en la situación económica de la empresa”.*

En la literatura en materia de información financiera existen múltiples opiniones en relación al tratamiento actual del fondo de comercio, no existiendo consenso

---

<sup>201</sup> Para este autor, un activo es divisible si puede expresarse en las unidades físicas por las que podría ser adquirido de forma independiente.

sobre si refleja más fielmente el deterioro del fondo de comercio que su amortización.

Al igual que los reguladores, NILSON et Alt. [2002] sostienen que la no amortización del fondo de comercio y su posterior análisis por deterioro incrementa la fidelidad del resultado neto publicado, y DEMARK [2002], al igual que WILSON et Alt. [2002], defiende que la no amortización del fondo de comercio y su análisis por deterioro aumenta la transparencia de los estados financieros. MOEHRLE [2001], a pesar de que reconoce que el fondo de comercio es un activo depreciable porque tiene una vida definida, se postula a favor de que no se amortice dado que defiende que no pierde valor de una forma lineal durante un período observable de tiempo, por lo que su depreciación sistemática considera que es una aproximación mecánica para evaluar la posible erosión de su valor.

Diversos autores han analizado la relevancia<sup>202</sup> para el mercado de la amortización del fondo de comercio. En este sentido, JENNINGS et Alt. [1996] examinaron la relación entre el fondo de comercio y su amortización con los precios de mercado durante el período comprendido entre 1982 y 1988 de una muestra de empresas norteamericanas, y sus resultados arrojaron una relación positiva con el fondo de comercio y negativa con su amortización, es decir, los inversores consideran que el fondo es un activo depreciable. BROWN et Alt. [1999] estudiaron la relación entre rentabilidades y la amortización del fondo de comercio y no detectaron que sea útil para la formación de precios.

Posteriormente, JENNINGS et Alt. [2001], mediante un sistema de regresión lineal y sobre la base de los precios de cotización durante los años comprendidos entre 1993 y 1998 de una muestra de compañías no financieras cotizadas, concluyen que los beneficios sin considerar la amortización del fondo de comercio explican significativamente mejor la distribución de los precios de las acciones observadas que los beneficios después de la

---

<sup>202</sup> Los trabajos que examinan la relevancia para el mercado de un elemento, como el fondo de comercio, o de una técnica o método de contabilización, como la amortización, tratan de concluir si la cotización de las empresas se ve influida por el reconocimiento o no de dicho elemento, o de la aplicación de dicha metodología.

amortización del fondo de comercio, de tal manera que los autores afirman que la amortización únicamente aporta ruido y que su eliminación del resultado de las compañías no reduce la utilidad de los beneficios para los inversores y analistas como un indicador resumido del valor de la acción. El trabajo de WALLACE et Alt. [2001], basado en un modelo de rentabilidades y a partir de una muestra formada por todas las empresas pertenecientes al índice Standard and Poor's (S&P) 1500 desde 1988 a 1998<sup>203</sup>, arroja que *"...la revelación de la amortización del fondo de comercio no es útil para la toma de decisiones, lo que avala la posición revisada del FASB..."*.

Por lo que respecta a las investigaciones llevadas a cabo en nuestro país, la realizada por LARRÁN et Alt. [2000] confirma la relevancia valorativa del fondo de comercio para el mercado español pero detecta que está condicionada a ciertas características empresariales. Por su parte, GINER y PARDO [2007], a través de un modelo de precios y rentabilidades basado en el modelo de Ohlson [1995] y con una muestra constituida por empresas no financieras cotizadas en siete países de la Unión Europea en el período 1997-2001, llegan a la conclusión de que *"...el fondo de comercio es una partida relevante para los inversores, mientras que su amortización carece de valor para la formación de precios. Además nuestros resultados sugieren que la amortización del fondo de comercio no es oportuna, lo que no resulta sorprendente dada su forma de cálculo, y tampoco lo son en general los cambios en esta variable, aunque en determinados casos sí resulta significativa..."* [GINER y PARDO (2007: 412)].

Sin embargo, muchos autores e investigadores sostienen que el cambio introducido por los reguladores no es acertado y defienden la amortización del fondo de comercio. Uno de los problemas fundamentales de la no amortización del fondo de comercio es que se produce el fenómeno que los anglosajones denominan *Backdoor Capitalization of Internally Generated Goodwill*<sup>204</sup>, que consiste en que el deterioro del fondo de comercio adquirido es compensado por la creación o incremento del fondo generado internamente por lo que no se

---

<sup>203</sup> Además, la muestra se filtró para incluir únicamente a aquellas compañías que reflejaran separadamente la amortización del fondo de comercio, quedando finalmente una muestra constituida por 2.421 observaciones.

<sup>204</sup> Puede traducirse como "Capitalización por la puerta de atrás del fondo de comercio generado internamente".

reconoce la pérdida por deterioro correspondiente sino que se capitaliza el fondo de comercio generado internamente. Como se ha analizado anteriormente los reguladores son conscientes de esta circunstancia pero sostienen que a pesar de ello la no amortización del fondo de comercio representa más fielmente la realidad económica. Este fenómeno ha sido criticado por varios autores, como NJEKE [1991], MOODIE [2000] y BEJARANO [2006], y por la propia COMISIÓN DE EXPERTOS constituida en 2001<sup>205</sup> por el Ministerio de Economía para elaborar el Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma, que prefería la amortización sistemática del fondo de comercio comprado, con independencia de realizar la comprobación sistemática por deterioro, porque

*“...se corre el riesgo de incorporar continuamente el fondo de comercio internamente generado, que así pasaría a sustituir al viejo valor depreciado pero no amortizado, lo que quiebra uno de los principios más inveterados del modelo contable NIC/NIF, como es la prohibición de capitalización de los fondos de comercio internos”.*  
[ICAC 2002: 118].

Por otra parte, gran parte de las críticas al modelo desarrollado por los reguladores apuntan a la subjetividad que requiere, y por ende a la flexibilidad que introduce el análisis por deterioro del fondo de comercio, lo que redundaría en una reducción de la verificabilidad y la comparabilidad de la información financiera.

En este sentido, WATTS [2003] argumenta que la adopción del SFAS 142 (2001) por parte del FASB puede dar lugar a un incremento del fraude en la información financiera pública, dado que dicha norma requiere la realización de estimaciones inverificables<sup>206</sup> y la distribución subjetiva de los beneficios

---

<sup>205</sup> Mediante la Orden del Ministerio de Economía de 16 de marzo de 2001.

<sup>206</sup> Este autor señala que la estimación del valor de una empresa y de su fondo de comercio implícito es extremadamente subjetivo y que la estimación del valor del fondo de comercio implícito en una unidad de información es incluso más difícil.



asociados con el fondo de comercio entre los distintos segmentos de negocio de una organización. Este autor también señala que:

*“La sustitución de la amortización del fondo de comercio por la disposiciones de deterioro ocurrió inmediatamente después de que los banqueros de inversión realizaran una presentación al FASB. La cronología sugiere que las decisiones de inclusión y exclusión fueron una reacción a ese lobby” [WATTS (2003: 217)].*

NAVARRO GARCÍA [2004] señala que, frente a la normativa anterior, la nueva regulación resulta más coherente con la idea de que si no existen factores que limiten la vida útil de un activo intangible se considere que ésta es indefinida, pero que ello conlleva a que se asuma que el fondo de comercio adquirido va a ser sustituido por el generado internamente. Por tanto, sugiere que *“no sería correcto interpretar que el último cambio acaecido en la normativa americana obedece únicamente a factores de coherencia interna”*.

La flexibilidad del tratamiento propuesto por los reguladores es criticada por múltiples autores e investigadores. PELLENS y SELLHORN [2002] concluyen que, debido a la subjetividad del análisis y de las variables utilizadas en el proceso de valoración, no puede realizarse un control fiable de las valoraciones obtenidas del mismo. MASSOUD y RAIBORN [2003] señalan que el tratamiento del fondo de comercio propuesto por el FASB en 2001 proporciona a los gestores suficiente libertad de acción en la realización de estimaciones e hipótesis<sup>207</sup> como para realizar una aplicación selectiva de sus disposiciones según los resultados sean reducidos o excesivos en relación a los beneficios esperados. *“Así, debido a la elevada posibilidad de manipulación, los autores consideran que, tras una larga espera por una regulación racional para la contabilidad de los intangibles, el resultado actual es una norma de compromiso en la cual los costes superan a los beneficios”* MASSOUD y RAIBORN [2003: 31].

---

<sup>207</sup> En concreto, estos autores, argumentan que existe mucha flexibilidad en la identificación de los eventos de deterioro y de las unidades de información; en la distribución de los activos, incluido el fondo de comercio, y de los pasivos entre las distintas unidades; y en la estimación tanto del valor razonable de los activos como de las unidades de información.

DUNSE, HUTCHISON y GOODCARE [2004] argumentan que la ausencia de valores basados en el mercado probablemente incremente la subjetividad y la incertidumbre sobre las estimaciones realizadas del fondo de comercio generado internamente y ello presumiblemente reduzca la utilidad de la información. BENS [2006] justifica que debido a que no puede determinarse fácilmente el valor razonable de muchas de las unidades de información<sup>208</sup> a las que se atribuye el fondo de comercio, los gestores cuentan con cierto grado de discrecionalidad cuando apliquen el modelo de deterioro de los reguladores.

En esta misma línea, SEVIN y SCHROEDER [2005] sugieren que el análisis por deterioro requiere la estimación de una serie de factores lo cual permite que los directivos gestionen los resultados<sup>209</sup> de sus compañías. Estos autores estudian<sup>210</sup> la gestión de los resultados utilizando la técnica denominada por ARTHUR LEVITT [1998], antiguo presidente de la Securities and Exchange Commission (SEC)<sup>211</sup>, como *Taking a Bath*<sup>212</sup>. LEVITT [1998] identificó cinco técnicas para la gestión de los beneficios por parte de los directivos:

1. *Taking a Bath*: sobrevalorar en un momento determinado las pérdidas con el objetivo de reducir el valor de los activos de tal manera que se produce una reducción de las pérdidas futuras, con la idea de que los analistas se centren en los beneficios futuros.
2. *Contabilidad creativa en las adquisiciones* (“*Creative acquisition accounting*”): eliminar pérdidas futuras no considerando activos los proyectos de investigación y desarrollo.

---

<sup>208</sup> Para el FASB, una unidad de información es un segmento de explotación o un nivel inferior al segmento de explotación (denominado componente): En este sentido, un componente de un segmento de explotación debe considerarse que es una unidad de información si constituye un negocio respecto del cual se dispone de información financiera discreta y la dirección del segmento revisa regularmente los resultados de explotación de dicho componente.

<sup>209</sup> Esta práctica se denomina, en términos anglosajones, “*Earnings Management*”, SEVIN y SCHROEDER [2005: 48] la definen como “*el intento por los altos directivos de una compañía de influir en los ingresos a corto plazo publicados*”.

HEALY y WAHLEN [1999] consideran que la gestión de los beneficios puede deberse a una gran variedad de razones, incluidas, la influencia del mercado de acciones, las compensaciones de los directivos, la reducción de la probabilidad de incumpliendo de acuerdos de financiación, y la eliminación de la intervención del gobierno o de los reguladores.

<sup>210</sup> El trabajo de estos autores se basa en una muestra aleatoria referida a 31 de diciembre de 2002 compuesta por 200 empresas, de las cuales, en el ejercicio 2002, 120 (59,4%) reflejaron un deterioro del fondo de comercio y 80 (40,6%) no.

<sup>211</sup> Órgano norteamericano equivalente a la Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV) de nuestro país.

<sup>212</sup> Expresión anglosajona que puede traducirse como darse un batacazo.

3. “Cookie jar” reserves: sobrevalorar las devoluciones por ventas o los costes de garantía en períodos de bonanza y utilizarlos en períodos malos para reducir pérdidas.
4. *Abusar del concepto de materialidad*: ignorar errores en los estados financieros bajo la hipótesis de que su impacto no es significativo.
5. *Reconocimiento de ingresos incorrectamente*: registrar ingresos antes de su obtención.

HEALY y WAHLEN [1999] consideran que la gestión de los beneficios puede deberse a una gran variedad de razones, incluidas, el intento de influir en el mercado de valores, las compensaciones de los directivos, la reducción de la probabilidad de incumpliendo de las cláusulas contractuales restrictivas<sup>213</sup> de los acuerdos de financiación, y la elusión de la intervención del gobierno o de los reguladores. En este sentido, ZANG [2008] concluye de su investigación<sup>214</sup> que las entidades más endeudadas publican menores pérdidas por deterioro, lo cual es consistente con la estrategia de reducir el deterioro del fondo de comercio para evitar la violación de las cláusulas contractuales restrictivas de los acuerdos de financiación. También este investigador encuentra evidencia de que las organizaciones que han sufrido recientemente un cambio sustancial en su equipo de gestión publican mayores pérdidas por deterioro del fondo de comercio, lo cual es coherente con la técnica de gestión de los resultados denominada *Taking a Bath*.

MASSOUD y RAIBORN [2003], a los que se ha hecho referencia anteriormente, también consideran que las disposiciones actuales sobre valoración posterior del fondo de comercio permiten a los directivos de las empresas gestionar el resultado de sus compañías reconociendo una mayor o menor pérdida por deterioro del fondo de comercio. En este sentido, JERMAN y MANZIN [2008] apuntan que el requerimiento de estimar el valor razonable de los activos y pasivos fomenta la contabilidad creativa y, en concreto, señalan

---

<sup>213</sup> En el mundo financiero estas cláusulas normalmente se denominan “covenants” (anglicismo).

<sup>214</sup> Este autor, utiliza en este trabajo una muestra de 969 compañías las cuales en el año 2000 tenían reflejado en su balance un fondo de comercio superior al 5% del activo total y que además cumplían algunos filtros aplicados en las bases de datos utilizadas en la investigación (en concreto, Compustat Industril y Dow Jones Interactive database). En esencia, el autor analiza las pérdidas por deterioro reflejas en el ejercicio de adopción del SFAS 142 y en el siguiente.

que “...las compañías podrían tener dificultades para definir apropiadamente las unidades<sup>215</sup> o, incluso, existe la posibilidad que las unidades se creen de tal manera que se oculte el posible deterioro. Los gestores pueden definir las unidades en un nivel lo suficientemente elevado como para ocultar los posibles deterioros en estamentos inferiores” [JERMAN y MANZIN (2008: 223)].

Por otra parte, sin duda, la comprobación del deterioro diseñada por los reguladores es más compleja que la amortización sistemática del fondo de comercio. Así, WHITE [2003] denuncia la complejidad de la prueba en general y, en particular, que la proyección de los flujos de efectivo futuros es difícil, especialmente en industrias emergentes y volátiles, como la de alta tecnología y la de telecomunicaciones. Por esta razón, WHITE pone en cuestión si es posible reflejar fielmente la realidad del fondo de comercio si su reconocimiento y valoración depende de la capacidad del personal del departamento financiero de cada entidad de predecir con precisión los flujos de caja futuros. Igualmente, PALLARÉS [2009: 38], en relación al concepto de unidad generadora de efectivo recogido en la NIC 36 (2004), sostiene que “tiene una aplicación complicada, ya que no es fácil identificar cual es el grupo de activos más pequeño, sin llegar al absurdo de que el grupo más pequeño lo forme un único activo”.

En la tabla 2.3. se presentan los principales argumentos a favor y en contra de la no amortización del fondo de comercio.

---

<sup>215</sup> Los autores se refieren a las unidades de información a las que conforme a la normativa debe asignarse el fondo de comercio.

ARGUMENTOS A FAVOR DE LA NO AMORTIZACIÓN DEL FONDO DE COMERCIO	ARGUMENTOS A FAVOR DE LA AMORTIZACIÓN DEL FONDO DE COMERCIO
<p><b>Infravaloración de los resultados</b>  <i>“Tal procedimiento resulta en una infravaloración de los resultados durante los años en los que el fondo de comercio es amortizado, y ello únicamente puede tener como consecuencia la toma de decisiones erróneas tanto fuera como dentro de la entidad”</i> [GYNTHER (1969)].</p>	<p><b>La amortización es la única solución práctica.</b>  <i>“...la amortización durante un período de tiempo arbitrario era la única solución práctica a un problema inextricable...”</i> [FASB (1999)].</p>
<p><b>El fondo de comercio no se deprecia linealmente ni como el resto de los activos</b>  <i>“No se puede hablar de una depreciación del fondo de comercio análoga a la de cualquier otro activo fijo material o inmovilizado de la empresa, pero sí pueden ocurrir tales pérdidas de valor en el momento menos pensado en función de un empeoramiento en la situación económica de la empresa”</i> [FERNÁNDEZ PIRLA (1981)].</p>	<p><b>Evita la capitalización del fondo de comercio generado internamente</b>  <i>“...se está produciendo una sustitución del fondo de comercio adquirido por otro fondo de comercio generado internamente. En la NIC 38, Activos Inmateriales, se prohíbe el reconocimiento como activo de cualquier fondo de comercio generado internamente. Por tanto, resultará apropiado que la partida que representa el fondo de comercio adquirido sea amortizada, utilizando un método sistemático, a lo largo del periodo que represente la mejor estimación de su vida útil”</i> [IASB (1998b)].</p>
<p><b>La amortización no proporciona información útil para los usuarios de los estados financieros</b>  <i>“...la amortización lineal del fondo de comercio a lo largo de un período arbitrario de tiempo no refleja la realidad económica y por tanto no proporcional información útil...”</i> [FASB (2001c)].  <i>“...si pudiera diseñarse un análisis por deterioro riguroso y práctico, se proporcionaría a los usuarios de los estados financieros de una entidad información más útil bajo un enfoque en el que el fondo de comercio no se amortiza, pero en su lugar se analiza por deterioro anualmente o más frecuentemente si se producen eventos o circunstancias que indique que puede haberse deteriorado...”</i> [IASB (2004a)].</p>	<p><b>La comprobación por deterioro es subjetiva y permite la gestión de los resultado por parte de los gestores</b>  <i>“...proporciona a las compañías infinitas oportunidades para gestionar los resultados...”</i> [MASSOUD y RAIBORN (2003:28)].  <i>“...si los gestores quieren sanear una cuantía importante del fondo de comercio en la fecha de adopción (como puede ser el caso si buscan darse un gran batacazo), podrían atribuir el fondo de comercio a las unidades de información para las que el valor razonable implícito del fondo de comercio (esto es, el valor razonable de la unidad de información menos el valor de sus activos netos identificables) sea menor. Por el contrario, si los gestores quieren tener un pequeño deterioro o no tenerlo en le fecha de adopción, podrían atribuir el fondo de comercio tanto como fuera posible a las unidades de información en las que el valor razonable implícito del fondo de comercio sea suficientemente elevado para pasar el análisis por deterioro”</i> [ZANG (2008: 39)].</p>
<p><b>La amortización del fondo de comercio no es relevante para el mercado</b>  <i>“...el fondo de comercio es una partida relevante para los inversores, mientras que su amortización carece de valor para la formación de precios. Además nuestros resultados sugieren que la amortización del fondo de comercio no es oportuna, lo que no resulta sorprendente dada su forma de cálculo, y tampoco lo son en general los cambios en esta variable, aunque en determinados caos sí resulta significativa...”</i> [GINER y PARDO (2007)].</p>	<p><b>La no amortización del fondo de comercio vulnera la verificabilidad de los estados financieros.</b>  <i>“...requiere que los gestores realicen estimaciones no verificables del valor de las compañías en su conjunto o del valor de componentes de las organizaciones al comprobar si el fondo de comercio está deteriorado. La estimación del valor de un compañía y su fondo de comercio implícito es extremadamente subjetivo”</i> [WATS (2003: 218)].</p>

Tabla 2.3. Argumentos principales a favor y en contra de la amortización del fondo de comercio<sup>216</sup>

<sup>216</sup> Fuente: Elaboración propia.

## **5.2. Análisis por deterioro del valor del fondo de comercio diseñado por los reguladores en materia de información financiera**

En primer lugar, se examina la comprobación por deterioro diseñado por el FASB en el SFAS 142 (2001), por ser el primer regulador que decidió no amortizar el fondo de comercio, y, en segundo lugar, se estudia el análisis del valor del fondo dispuesto por el IASB en la NIC 36 (2004).

### *5.2.1. El análisis por deterioro del fondo de comercio según el FASB*

El análisis por deterioro desarrollado por el regulador norteamericano se desarrolla en dos fases (*i.e.* two-step impairment test), en la primera fase se identifica el potencial deterioro y en la segunda se estima la cuantía de la pérdida por deterioro.

Para poder realizar el análisis, con carácter previo, deben identificarse las unidades de información existentes en la organización y asignar el fondo de comercio a aquellas que se espera que se beneficien de las sinergias de la combinación de negocios. Por ello, la noción de unidad de información se convierte en una pieza clave en la valoración posterior del fondo de comercio.

*“Una unidad de información es un segmento de explotación o un nivel inferior al segmento de explotación (denominado componente)<sup>217</sup>. Un componente de un segmento de explotación es una unidad de información si el componente constituye un negocio respecto del cual se dispone de información financiera discreta y la dirección del segmento revisa regularmente los resultados de explotación de dicho componente” [FASB 2001c: 30].*

Para el FASB un segmento de explotación es *“un componente de una compañía:*

---

<sup>217</sup> A efectos de esta norma debe tomarse en consideración la definición de segmento de explotación del SFAS 131, Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information.

1. *Que realiza actividades de negocios de las cuales puede obtener ingresos e incurrir en gastos (incluidos los ingresos y gastos relacionados con transacciones con otros componentes de la misma compañía),*
2. *Sus resultados de explotación son regularmente revisados por el jefe del área de explotación<sup>218</sup> para la distribución de recursos entre los distintos segmentos y para valorar su rentabilidad, y*
3. *Del que se dispone información financiera discreta” [FASB 1997: 10]*

En un principio el regulador norteamericano propuso definir una unidad de información como “...el nivel más inferior de una entidad que constituya un negocio y que pueda distinguirse físicamente, operacionalmente y con propósitos de información interna, de otras actividades, operaciones y activos de la entidad” [FASB 2001c: B101]. Con esta definición se pretendía dotar de cierta flexibilidad al análisis del valor del fondo de comercio de tal manera que el nivel al que fuera examinado pudiera variar de una entidad a otra.

No obstante, dados los comentarios recibidos en relación a los problemas que pudiera originar la introducción de un nuevo concepto, el FASB decidió utilizar la definición de segmento de explotación del SFAS 131 porque es una noción ya interiorizada por las compañías y su aplicación se suponía que originaría menos dificultades. Pero no aplicó el concepto de segmento de explotación directamente en la norma sino que mantuvo la noción de unidad de información porque el regulador “...quería retener cierta flexibilidad en la aplicación de la definición de unidad de información de tal manera que una unidad de información pudiera variar de alguna manera de una entidad a otra e incluso dentro de una misma entidad, conforme a las circunstancias” [FASB 2001c: B111].

Esta flexibilidad ha sido criticada por diversos autores que aluden a la subjetividad que impera en la comprobación del deterioro del fondo de comercio, y que puede dar lugar a que, como señala BEJARANO [2006: 396]:

---

<sup>218</sup> La norma dice “chief operating decision maker”.

*“...en la práctica de los negocios podríamos encontrarnos con que dos equipos de gestión hubieran llegado a conclusiones diferentes en materia de identificación de unas unidades de información que, hipotéticamente, deberían ser similares”*. Esta flexibilidad reconocida por el FASB en la comprobación de valor del fondo de comercio vulnera la verificabilidad y la comparabilidad de los estados financieros, lo que redundaría en su utilidad, lo cual es contrario al objetivo primordial perseguido por los reguladores al eliminar la amortización del fondo de comercio.

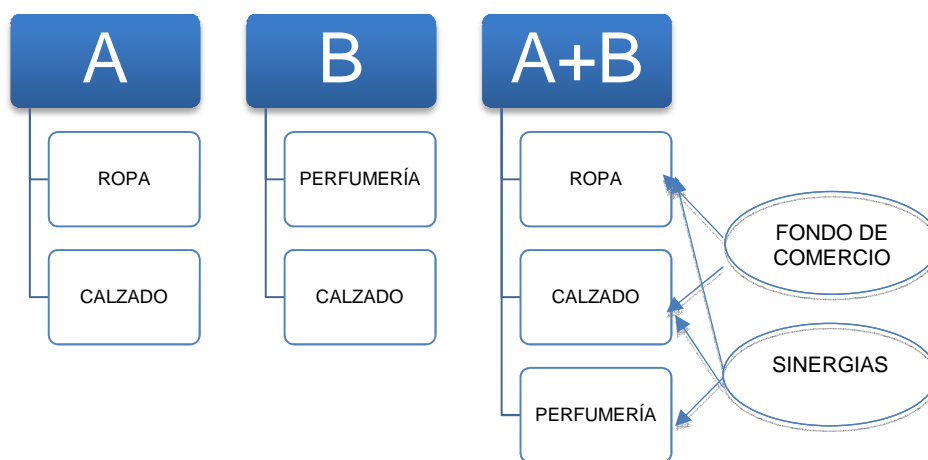
Una vez delimitadas las unidades de información, que probablemente en la práctica coincidirán con los segmentos de explotación de la organización, deben identificarse los activos, incluido el fondo de comercio, y los pasivos que la componen. En este sentido, los activos y pasivos corporativos, como la sede central y las obligaciones por pensiones de los empleados, al igual que el fondo de comercio, deben distribuirse entre las distintas unidades de la organización. No obstante, las mayores dificultades y donde deberá aplicarse más el juicio es en la distribución del fondo de comercio. La premisa básica dispuesta por el regulador norteamericano para realizar esta tarea consiste en que:

*“...El fondo de comercio debe asignarse a las unidades de información de la entidad adquirente que se espera que se beneficien de las sinergias de la combinación aunque no se asignen activos o pasivos de la entidad adquirida a esas unidades de información...”* [FASB 2001c: 34].

Por consiguiente, el fondo de comercio únicamente puede asignarse a unidades de información de la entidad adquirente, a las que puede añadirse elementos de la adquirida, pero no puede asignarse a unidades que antes de la combinación eran exclusivas de la adquirida. Esta restricción en la distribución del fondo de comercio no tiene sentido dado que la entidad adquirida puede aportar un nuevo segmento a la empresa adquirente que puede beneficiarse también de las sinergias de la combinación ya sea, a título de ejemplo, porque puede aprovechar las líneas de distribución de los otros segmentos o porque combinado con ellos la compañía puede beneficiarse de determinados



beneficios fiscales. Por ejemplo, imaginemos dos empresas competidoras (A y B), y que A tuviera dos segmentos de negocio diferenciados, ropa y calzado, y que B tuviera también dos segmentos también, calzado y perfumería. Si A absorbiera a B, la entidad resultante, como muestra el gráfico 2.8., podría tener tres segmentos de negocio, ropa, calzado y perfumería, pudiendo los tres beneficiarse de las sinergias de la combinación a pesar de que contablemente el segmento de perfumería no podría tener parte del fondo de comercio asignado.



**Gráfico 2.8. Restricción en la distribución del fondo de comercio<sup>219</sup>**

Por otra parte, el regulador norteamericano señala que la metodología utilizada en la distribución del fondo de comercio debe ser consistente con la forma en la que se determinó en la fecha de adquisición de la combinación. Esto último es coherente pero, en cualquier caso, la distribución del fondo entre las unidades precisa otra vez de un elevado grado de subjetividad debido a que, en primer lugar, es necesario determinar las sinergias que se esperan obtener de la combinación, cuestión que es sumamente compleja y que exige la realización de hipótesis sobre aspectos futuros que dependen de un gran número de variables como la evolución de la economía en general y del sector en particular, de la demanda, de los tipos de interés, etc., y, en segundo lugar, requiere la distribución de dichas sinergias entre las diferentes unidades de la organización.

<sup>219</sup> Fuente: Elaboración propia.

Una vez determinadas las unidades de información de la organización y una vez distribuido el importe del fondo de comercio entre las mismas, la comprobación del valor del fondo se realiza en dos etapas:

- 1) Identificación del potencial deterioro:** se considera que el fondo de comercio asignado a una unidad está deteriorado si el valor en libros de dicha unidad supera a su valor razonable.
- 2) Determinación de la cuantía del deterioro:** es la diferencia entre el valor en libros del fondo de comercio y su valor razonable implícito, que es igual al exceso del valor razonable de la unidad sobre el valor razonable neto de sus activos y pasivos<sup>220</sup>. Esta fase es la más problemática en cuanto ha de estimarse el valor razonable de la unidad de información deteriorada, lo que normalmente requerirá la utilización de técnicas de valoración y, otra vez, el uso del juicio de los administradores.

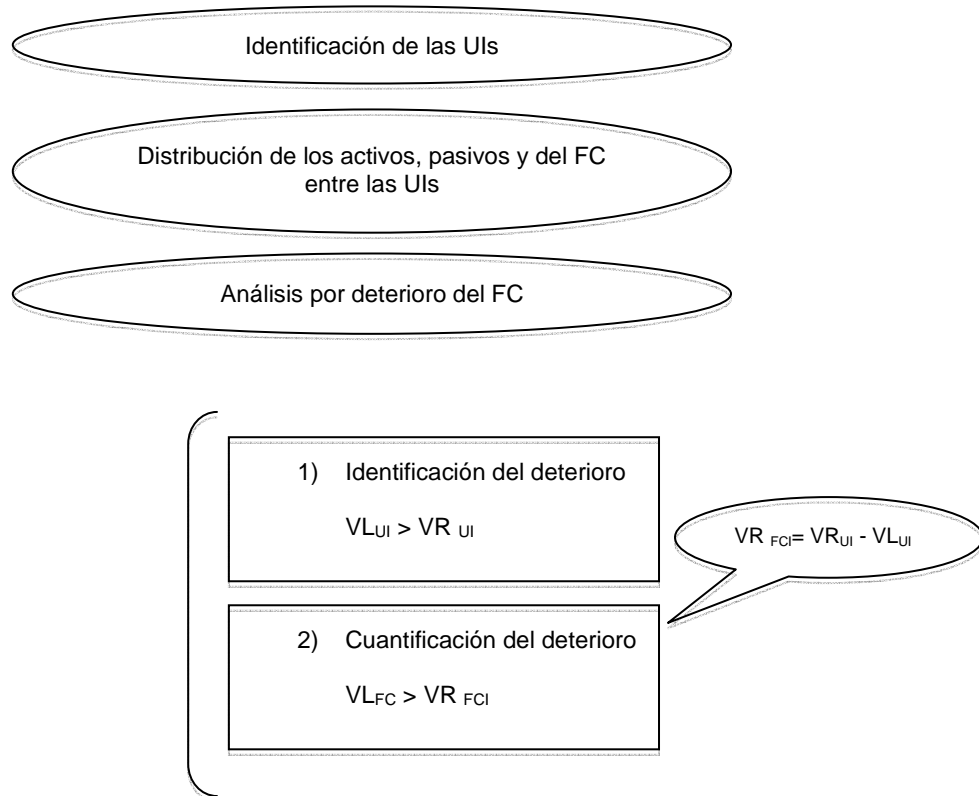
El valor razonable de una unidad de información es el precio que se recibiría al venderla en una transacción ordenada entre participantes interesados e independientes. El FASB señala que la mejor evidencia la constituye la cotización en un mercado activo, aunque también sostiene que puede que no sea representativa del valor de la unidad en su conjunto porque la cotización puede no tener en consideración las sinergias generadas al controlarla, por ello puede ser necesario ajustar dicho precio en un mercado activo por la prima de control [Cf. FASB 2001c: 23].

Con este mecanismo de cálculo del saneamiento del fondo de comercio, como han denunciado muchos trabajos e investigadores, incluida la Comisión de Expertos constituida en 2001 para la redacción del Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España, sin duda se están capitalizando activos generados internamente que la normativa actual no permite su reconocimiento al

---

<sup>220</sup> El valor razonable de los elementos de la unidad deteriorada debe determinarse de la misma forma mediante la cual se estimó su valor razonable en la fecha de adquisición de la combinación. En otras palabras, debe determinarse el valor de los elementos de la unidad como si se tratara de una combinación de negocios.

igual que el fondo de comercio generado internamente. De esta manera, aquellas empresas que hayan optado por el crecimiento estratégico se ven beneficiadas frente aquellas que hayan elegido el crecimiento orgánico.



**Gráfico 2.9. Análisis por deterioro del fondo de comercio según el FASB<sup>221</sup>**

### 5.2.2. El análisis por deterioro del fondo de comercio según el IASB

Al igual que en la comprobación por deterioro del fondo de comercio diseñado por el regulador norteamericano, el análisis desarrollado por el IASB se basa en la distribución de su importe entre diversos conjuntos de elementos, denominados en la NIC 36 (2004) Unidades Generadoras de Efectivo, porque se parte de la base de que el fondo de comercio no genera flujos de efectivo independientes de los producidos por el resto de elementos de la entidad o, en otras palabras, el fondo de comercio contribuye a la generación de los flujos de efectivo por parte de un conjunto de elementos.

<sup>221</sup> Fuente: Elaboración propia.

En este contexto, la noción de unidad generadora de efectivo (en adelante UGE) es muy relevante. Una UGE *“es el grupo identificable de activos más pequeño capaz de generar entradas de efectivo que sean, en buena medida, independientes de los flujos de efectivo derivados de otros activos o grupos de activos”* [IASB 2004a: 6]. Con esta definición el IASB, en línea con el FASB, esperaba que las empresas no tuvieran que desarrollar nuevos sistemas de información sino que pudieran utilizar los que realmente usan en su gestión interna para medir la rentabilidad financiera de la organización.

Por tanto, desde la fecha de adquisición<sup>222</sup> de la combinación de negocios, el fondo de comercio debe distribuirse entre las unidades generadoras de efectivo (o grupos de UGEs) de la entidad adquirente<sup>223</sup> que se espere que se beneficien de las sinergias de la combinación, teniendo en cuenta que cada una de dichas unidades o grupos de unidades:

- a) *“representará el nivel más bajo dentro de la entidad al cual el fondo de comercio es controlado a efectos de gestión interna, y*
- b) *no podrá ser mayor que un segmento de explotación determinado de acuerdo con la NIIF 8 Segmentos de explotación”* [IASB 2004a: 80].

Las UGEs a las que puede asignarse parte del fondo de comercio, al igual que en la regulación norteamericana, han de ser de la entidad adquirente y no de la adquirida, lo cual, como se ha comentado anteriormente, parece que no tiene una justificación económica válida dado que la adquirida puede aportar una o varias UGEs a la entidad resultante de la combinación que también se beneficien de las sinergias de la operación<sup>224</sup>.

---

<sup>222</sup> La fecha de adquisición de una combinación de negocios es el *“fecha en la que la adquirente obtiene el control sobre la adquirida”*, siendo la adquirente *“la entidad que obtiene el control de la adquirida”*, y la adquirida *“el negocio o negocios cuyo control obtiene la entidad adquirente en una combinación de negocios”* [IASB 2008a: A].

<sup>223</sup> Dentro de esas unidades generadoras de efectivo pueden incluirse activos y pasivos de la entidad adquirida.

<sup>224</sup> Sin embargo, en el Plan General de Contabilidad no se impone dicha restricción en la distribución del fondo de comercio ya únicamente la NRV 6ª dispone que *“...deberá asignarse desde la fecha de adquisición entre cada una de las unidades generadoras de efectivo de la empresa, sobre los que se espere que recaigan los beneficios de las sinergias de la combinación de negocios”*.

Asimismo, el IASB, en línea con el FASB, impone un límite máximo al tamaño de las UGEs a las que puede asignarse una porción del fondo de comercio dado que dispone que no pueden ser mayores que un segmento de explotación.

En este sentido, un segmento de explotación u operativo<sup>225</sup> es *“un componente de una entidad:*

- a) que desarrolla actividades empresariales que pueden reportarle ingresos y ocasionarle gastos (incluidos los ingresos y gastos relativos a transacciones con otros componentes de la misma entidad);*
- b) cuyos resultados de explotación son examinados a intervalos regulares por la máxima instancia de toma de decisiones operativas de la entidad con objeto de decidir sobre los recursos que deben asignarse al segmento y evaluar su rendimiento, y*
- c) en relación con el cual se dispone de información financiera diferenciada” [IASB 2006a: 5].*

El IASB dispone que un componente de una entidad comprende las actividades y flujos de efectivo que pueden ser distinguidos claramente del resto de la entidad, tanto desde un punto de vista operativo como a efectos de información financiera. En otras palabras, un componente de una entidad habrá constituido una unidad generadora de efectivo o un grupo de unidades generadoras de efectivo mientras haya estado en uso [Cf. IASB 2004f: 31].

Por tanto, puede considerarse que un segmento operativo es una UGE que desarrolla actividades empresariales que puede reportar ingresos y ocasionar gastos a la entidad, cuyos resultados de explotación son examinados regularmente por la máxima instancia de toma de decisiones operativas<sup>226</sup>, y en relación con la cual se dispone de información financiera diferenciada.

---

<sup>225</sup> En la fecha en la que se escriben estas líneas el Reglamento que contiene las versiones actualizadas de la NIC 36 y de la NIIF 8 es el Reglamento 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre, por el que se aprueban determinadas Normas Internacionales de Contabilidad en conformidad con el Reglamento 1606/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo. En dicho reglamento, los términos anglosajones “operating segments” se traducen en la parte correspondiente a la NIC 36 como segmentos de explotación mientras que en la parte destinada a la NIIF 8 se traducen como segmentos operativos.

<sup>226</sup> El término «máxima instancia de toma de decisiones operativas» designa una función, y no necesariamente un directivo con un cargo específico. Esa función consiste en asignar recursos a los

La definición de segmento de explotación del IASB es equivalente a la del FASB, por lo que el tamaño máximo de una UGE a la que puede asignarse fondo de comercio será igual a la mayor dimensión que puede tener una unidad de información a la que se asigne fondo de comercio según la regulación norteamericana. Sin embargo, el tamaño mínimo de una UGE que incluya fondo de comercio no tiene un suelo legal, sino que es el nivel más bajo al cual se gestiona internamente el fondo de comercio, mientras que la dimensión de una unidad de información con fondo de comercio no puede ser inferior a un nivel por debajo de un segmento operativo.

Es decir, las UGEs con fondo de comercio asignado no pueden ser más grandes que las unidades de información con fondo de comercio, pero sí más pequeñas. En este aspecto el IASB adoptó los criterios del FASB porque recibió comentarios de empresas y firmas de auditoría norteamericanas señalando que gestionan (sus clientes en el caso de auditoras) y tienen información disponible sobre el fondo de comercio a niveles por debajo del límite inferior dispuesto en el SFAS 142 [Cf. IASB 2004c: BC149c)]. No obstante, la mayoría de los comentarios recibidos en relación con la dimensión de las UGEs apuntaban que, en la práctica, el fondo de comercio será analizado al mismo nivel que el establecido en la regulación norteamericana [Cf. IASB 2004c: BC149a)].

Las UGEs con fondo de comercio asignado deben analizarse por deterioro como mínimo anualmente y siempre que existan indicios de deterioro. El IASB dispone que al valorar si existen indicios de deterioro deben considerarse, entre otras cuestiones, las siguientes circunstancias obtenidas de fuentes externas o internas de información:

1) Fuentes externas de información:

---

segmentos operativos de una entidad y evaluar el rendimiento de tales segmentos. Con frecuencia, la máxima instancia de toma de decisiones operativas de una entidad es su presidente-director general o director general, pero puede tratarse también, por ejemplo, de un grupo de directores ejecutivos u otros [Cf. IASB 2006a: 7].

- a) *“Durante el ejercicio, el valor de mercado del activo ha disminuido significativamente más que lo que cabría esperar como consecuencia del paso del tiempo o de su uso normal.*
- b) *Durante el ejercicio han tenido lugar, o van a tener lugar en un futuro inmediato, cambios significativos con una incidencia adversa sobre la entidad, referentes al entorno legal, económico, tecnológico o de mercado en los que esta opera, o bien en el mercado al que está destinado el activo.*
- c) *Durante el ejercicio, los tipos de interés de mercado, u otros tipos de mercado de rendimiento de inversiones, han sufrido incrementos que probablemente afecten al tipo de descuento utilizado para calcular el valor de uso del activo, de forma que disminuyan su importe recuperable de forma significativa.*
- d) *El importe en libros de los activos netos de la entidad, es mayor que su capitalización bursátil” [IASB 2004a: 12].*

2) Fuentes internas de información:

- a) *“Se dispone de evidencia sobre la obsolescencia o deterioro físico de un activo.*
- b) *Cambios significativos con un efecto desfavorable para la entidad, que tengan lugar durante el ejercicio o se espere que ocurran en un futuro inmediato, en la forma o manera en que se usa o se espera usar el activo. Estos cambios incluyen el hecho de que el activo esté ocioso, planes de interrupción o reestructuración de la actividad a la que pertenece el activo, planes de enajenación o disposición por otra vía del activo antes de la fecha prevista, y la reconsideración como finita de la vida útil de un activo anteriormente considerada como indefinida.*
- c) *Se dispone de evidencia procedente de informes internos, que indica que el rendimiento económico del activo es, o va a ser, peor que el esperado” [IASB 2004a: 12].*

Este análisis por deterioro únicamente consiste en comparar el valor en libros de la UGE con su importe recuperable, de tal manera que si esta última cuantía

es inferior a la primera se considera que la unidad está deteriorada y, por consiguiente, debe reconocerse una pérdida por deterioro.

El valor en libros de una UGE incluye el valor en libros de los activos que puedan serle atribuidos directamente, o distribuidos según un criterio razonable y uniforme, y que generarán los flujos de efectivo futuros que se utilizan al determinar el valor en uso de la unidad<sup>227</sup> [Cf. IASB 2004a: 76]. Esta tarea no es sencilla dado que muchos activos contribuyen a la generación de los flujos de efectivo de diferentes UGEs, como las marcas, las listas de clientes, los activos fiscales, y la sede central, de tal manera que su distribución probablemente sólo pueda realizarse conforme a criterios arbitrarios. En relación a este aspecto, el regulador únicamente señala que este tipo de activos, a los que denomina activos comunes de la entidad, han de ser distribuidos de una manera razonable y uniforme [Cf. IASB 2004a: 102].

Por lo que respecta al importe recuperable de una UGE, el IASB dispone que *“es el mayor entre el valor razonable menos los costes de venta de la unidad y su valor de uso”* [IASB 2004a: 74], y hace referencia a las párrafo que abordan la estimación del importe recuperable de un activo. El valor razonable menos los costes de venta es *“el importe que se puede obtener por la venta de un activo o unidad generadora de efectivo, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua, entre partes interesadas y debidamente informadas, menos los costes de enajenación o disposición por otra vía”* [IASB 2004a: 6]. En la NIC 36 el regulador establece una “jerarquía” para determinar el valor razonable de un elemento, de tal manera que:

- En primer lugar, se considera que la mejor evidencia del valor razonable de un activo o de una UGE es su precio, dentro de un compromiso formal de venta, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua [Cf. IASB 2004a: 25].

---

<sup>227</sup> En principio no se incluye el valor en libros de ningún pasivo a menos que el importe recuperable de la unidad generadora de efectivo no pudiera ser determinado sin tener en cuenta tal pasivo [Cf. IASB 2004a: 76].



- Si no existe un compromiso formal de venta pero el elemento o la UGE se negocia en un mercado activo<sup>228</sup>, su valor razonable es su precio de mercado<sup>229</sup> [IASB 2004a: 26].
- Por último, si ni existe un compromiso formal de venta ni un mercado activo para el elemento o la UGE en cuestión, el valor razonable debe obtenerse a partir de la mejor información disponible para reflejar el importe que la entidad podría obtener en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua entre partes interesadas y debidamente informadas [IASB 2004a: 27].

En cualquier caso, el IASB señala que *“...en ocasiones no es posible determinar el valor razonable del activo menos los costes de venta, por la inexistencia de bases para realizar una estimación fiable del importe que se podría obtener, por la venta del activo en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua entre partes interesadas y debidamente informadas. En este caso, la entidad podría utilizar el valor de uso del activo como su importe recuperable”* [IASB 2004a: 20]. Probablemente este sea el caso de muchas UGEs, dado que cada unidad es singular, en el sentido de que es diferente a las demás, de tal manera que el precio en un compromiso firme de venta de una UGE no es válido para determinar el valor razonable de otra unidad<sup>230</sup>. Tampoco existe un mercado activo de UGEs, así que la única forma de determinar el valor razonable menos costes de venta de una unidad generadora es mediante métodos y técnicas valorativas a partir de información disponible. No existe un método de valoración generalmente aceptado en la teoría de valoración de empresas, siendo el método de descuento de flujos de caja libres (en adelante, método DFC) el más utilizado en la práctica [Cf. CARMELITANO 2003: 217], conforme al cual el valor de un negocio es igual a la suma del valor actual de los flujos de caja libres que el mismo generará en el

---

<sup>228</sup> *“Un mercado activo es un mercado en el que se dan todas las condiciones siguientes:*

- a) las partidas negociadas en el mercado son homogéneas;*
- b) se pueden encontrar en todo momento compradores o vendedores para un determinado bien o servicio, y*
- c) los precios están disponibles al público”* [IASB 2004a: 6].

<sup>229</sup> Si en el mercado se dispone de precio de oferta y de demanda, el valor razonable será igual al precio de demanda.

<sup>230</sup> El precio de una unidad es orientativo de las condiciones del mercado pero no es la mejor evidencia dado que cada unidad es singular.

futuro para un período previamente delimitado y el valor residual del negocio al final de dicho período.

Por ello, mediante el método DFC se obtendrá una estimación del valor de la UGE que debe ser equivalente a su valor en uso, dado que éste se define como “*el valor actual de los flujos futuros de efectivo estimados que se espera obtener de un activo o unidad generadora de efectivo*” [IASB 2004a: 6]. El valor en uso de una UGE debe recoger:

- 1) La estimación de los flujos de efectivo futuros que la entidad espera obtener de la unidad.
- 2) Las expectativas sobre posibles variaciones en el importe o en la distribución temporal de dichos flujos de efectivo futuros.
- 3) El valor temporal del dinero, representado por el tipo de interés de mercado libre de riesgo.
- 4) El precio por la presencia de incertidumbre inherente en la unidad.
- 5) Otros factores, como la iliquidez, que los partícipes en el mercado reflejarían al poner precio a los flujos de efectivo futuros que la entidad espera que se deriven del activo [Cf. IASB 2004a: 30].

En resumen, el valor en uso de una UGE es igual al valor de los flujos de efectivo futuros que se espera obtener de la misma durante su vida útil, actualizados a una tasa de descuento que refleje todos los riesgos e incertidumbres que rodean a la unidad y que no hayan sido considerados al estimar la cuantía de los flujos de efectivo.

Por tanto, la estimación del importe recuperable de una UGE es una tarea muy compleja que requiere la realización de múltiples hipótesis sobre cuestiones como la evolución de la economía en general y del sector en particular, de los movimientos de la curva tipo de interés, de los mercados financieros, etc. Ello hace que el valor en uso de dos UGEs prácticamente iguales puedan ser muy diferentes por las hipótesis subyacentes en la estimación de sus flujos de efectivos futuros y de la tasa de descuento, sin que a priori pueda afirmarse rotundamente cuál es más fiable dado que en el mundo de los negocios, en el

que reina la incertidumbre, nadie tiene una bola de cristal que prediga el futuro con exactitud; de tal manera que únicamente el paso del tiempo y el devenir de las circunstancias dará la razón a uno u a otro.

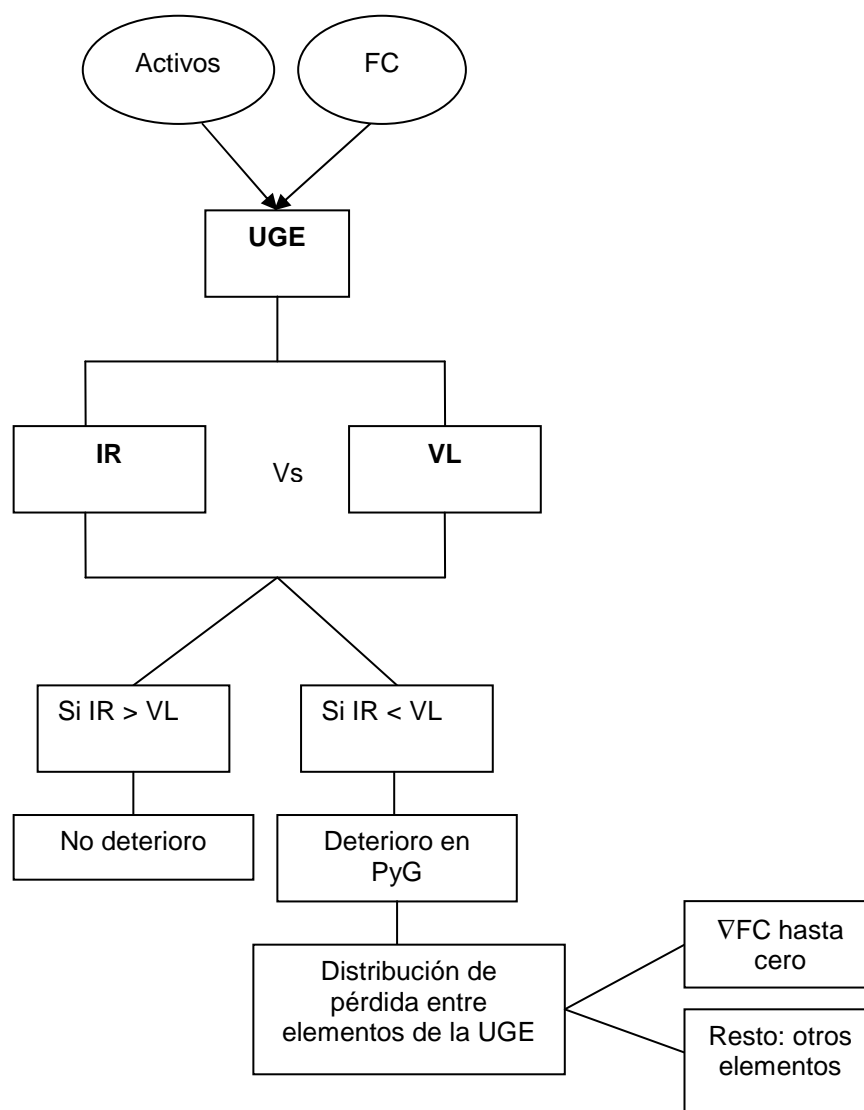
La introducción de esta altísima incertidumbre en las cuentas anuales de las empresas es cuanto menos arriesgado teniendo en cuenta que a partir de las mismas se reparte el dividendo a los accionistas<sup>231</sup> y se obtiene la cantidad a pagar al fisco. Además, esta forma de estimar el deterioro del fondo de comercio, en particular, y la aplicación del valor razonable, en general, requiere que los usuarios de los estados financieros tengan una elevada formación en materia financiera o, en caso contrario, que tengan que asumir el coste de un asesor para poder interpretar correctamente las cifras y las justificaciones aportadas en los estados financieros de las empresas con las que tienen algún tipo de relación (v.g. clientes, proveedores, accionistas, etc.).

Una vez estimado el importe recuperable de cada una de las UGEs a las que se ha asignado parte del fondo de comercio, debe compararse con el valor en libros de cada una de ellas, y si éste es superior se considera que la UGE está deteriorada y, por ende, debe reconocerse una pérdida por deterioro en la cuenta de resultados. Esta pérdida debe distribuirse entre los elementos que componen la UGE deteriorada de acuerdo con el siguiente criterio:

- a) *“...en primer lugar, se reducirá el importe en libros de cualquier fondo de comercio distribuido a la unidad generadora de efectivo (o grupo de unidades), y*
- b) *a continuación, a los demás activos de la unidad (o grupo de unidades), prorrateando en función del importe en libros de cada uno de los activos de la unidad (o grupo de unidades)...” [IASB 2004a: 104].*

---

<sup>231</sup> O se determina la cantidad destinada a la Obra Benéfico Social en el caso de instituciones como las cajas de ahorro españolas.



**Gráfico 2.10. Análisis por deterioro del fondo de comercio según el IASB<sup>232</sup>**

Como consecuencia de este análisis, representado en el gráfico 2.10., el valor en libros de un elemento de la UGE deteriorada no puede reducirse por debajo de su importe recuperable (i.e. el mayor entre su valor razonable menos los costes de venta y su valor en uso) o cero [Cf. IASB 2004a: 105].

Este criterio de asignación de las pérdidas por deterioro es coherente con la idea de que el fondo de comercio es un activo “sui géneris”, en el sentido de que su valor se obtiene residualmente y su justificación económica, en múltiples ocasiones, es difusa. En cualquier caso, esta forma de calcular el

<sup>232</sup> FC: Fondo de comercio, UGE: Unidad Generadora de Efectivo, VL: Valor en libros, IR: Importe recuperable.

deterioro del fondo de comercio permite activar el fondo de comercio y otros activos generados internamente y el reconocimiento de revalorizaciones de activos cuyo valor en libros no coincide con su valor razonable. Así, por ejemplo, supongamos una UGE compuesta por los siguientes elementos cuyo importe en libros y valor razonable (es igual al valor en uso) son los siguientes:

<b>Elemento</b>	<b>Valor en libros</b>	<b>Valor razonable</b>
Locales	60	70
Lista de clientes	20	20
Fondo de comercio	5	0
Mobiliario y resto	10	10
<b>Total</b>	<b>95</b>	<b>100</b>

El importe recuperable de la UGE es 100 mientras que su valor en libros es 95, por lo que no se consideraría que está deteriorada a pesar de que el fondo de comercio se ha deteriorado en un 100%. En este caso, se estaría reconociendo parcialmente la revalorización de los locales al no deteriorar el fondo de comercio.

Los reguladores prohíben la reversión de las pérdidas por deterioro del fondo de comercio reconocidas porque en caso contrario podría activarse el fondo de comercio generado internamente. Esta medida es correcta y coherente con el no reconocimiento del fondo de comercio generado internamente, pero el problema radica en las pérdidas por deterioro del fondo adquirido que no se reconocen porque se compensan con la generación de un nuevo fondo generado internamente.

### *5.2.3. Venta total o parcial de una unidad de información o de una unidad generadora de efectivo*

El fondo de comercio, como cualquier otro activo, debe causar baja del balance cuando se transfiera a otra entidad o cuando se considere que ha dejado de cumplir la definición de activo. En este sentido, los reguladores disponen que cuando se enajene la totalidad de una unidad de información o de una UGE, el

fondo de comercio asignado a la misma debe causar baja del balance e incluirse en el valor en libros de la unidad que se vende para obtener el resultado de la operación [Cf. FASB 2001c: 39 e IASB 2004a: 86].

El problema puede surgir cuando se transfiere parte de una unidad con fondo de comercio asignado, ¿debe causar baja parte del fondo de comercio? Los reguladores consideran que sí. En este sentido, el FASB señala que “...*Cuando una parte de una unidad de información que constituya un negocio sea dispuesta, el fondo de comercio asociado con ese negocio debe incluirse en el valor en libros del negocio al determinar la ganancia o la pérdida de la enajenación. El importe del fondo de comercio incluido en ese valor en libros debe determinarse a partir de los valores razonables relativos del negocio dispuesto y la parte de la unidad de información que se retiene...*” [FASB 2001c: 39].

El FASB aclara el concepto de negocio en el SFAS 141 [2007] como un conjunto integrado de actividades y activos que es capaz de ser dirigido y gestionado con el fin de proporcionar un rendimiento en forma de dividendos, menores costes, u otros beneficios económicos, directamente a los inversores u otros propietarios, miembros o partícipes [Cf. FASB 2007a: 3]. Dado que no puede asignarse el fondo de comercio a un nivel inferior a la de una unidad de información, la distribución del mismo cuando se vende parte de una unidad debe ser arbitraria y el criterio del regulador norteamericano no es irracional y es coherente con la idea de que el fondo de comercio únicamente puede reconocerse cuando se adquiere un negocio (i.e. en combinaciones de negocios).

Por su parte, el IASB dispone que “*Si se ha distribuido fondo de comercio a una unidad generadora de efectivo y la entidad enajena o dispone por otra vía de una actividad dentro de esa unidad, el fondo de comercio asociado a la actividad:*

- a) *se incluirá en el importe en libros de la actividad cuando se determine el resultado procedente de la enajenación o disposición por otra vía, y*

- b) *se valorará a partir de los valores relativos de la actividad enajenada o dispuesta por otra vía y de la parte de la unidad generadora de efectivo que se siga manteniendo, a menos que la entidad pueda demostrar que algún otro método refleja mejor el fondo de comercio asociado con la actividad enajenada o dispuesta por otra vía*” [IASB 2004a: 86].

De la lectura del párrafo anterior surgen dos dudas fundamentales: ¿qué es una actividad? y, ¿el fondo de comercio transferido se valora en términos relativos al valor en libros o el valor razonable de la actividad enajenada y la parte de UGE no vendida? Este último interrogante lo resuelve el regulador mediante el siguiente ejemplo:

*“Una entidad vende por 100 u.m. una explotación que era parte de una unidad generadora de efectivo a la cual había sido distribuido parte del fondo de comercio. El fondo de comercio distribuido a la unidad no puede identificarse ni asociarse con un grupo de activos a un nivel inferior al de esa unidad, salvo que se aplicasen criterios arbitrarios. El importe recuperable de la parte de la unidad generadora de efectivo que se sigue manteniendo es de 300 u.m. Debido a que el fondo de comercio distribuido a la unidad generadora de efectivo no puede ser identificado o asociado, sin recurrir a criterios arbitrarios, con un grupo de activos a un nivel inferior al de esa unidad, el fondo de comercio asociado con la actividad enajenada se valorará sobre la base de los valores relativos de la actividad enajenada y de la parte de la unidad generadora de efectivo que se sigue manteniendo. En consecuencia, el 25 % del fondo de comercio distribuido a la unidad generadora de efectivo se incluirá en el importe en libros de la actividad vendida”* [IASB 2004a: 86].

Por tanto, la porción del fondo de comercio que debe causar baja cuando se vende una parte de un fondo de comercio se obtiene en proporción al importe recuperable de la parte vendida y la retenida.

En cuanto al primer interrogante, en el cuerpo normativo del IASB no se define lo que es una actividad, pero se hace alusión a este concepto cuando se define

lo que es un negocio. Para el IASB un negocio es “*un conjunto integrado de actividades<sup>233</sup> y activos dirigidos y gestionados con el fin de proporcionar: un rendimiento a los inversores, o menores costes u otros beneficios económicos que reviertan directa y proporcionalmente a los asegurados o participantes.*”

*Un negocio se compone generalmente de insumos, procesos aplicados a los mismos y de los correspondientes productos que son, o serán, utilizados para generar ingresos ordinarios. Si hay un fondo de comercio presente en un conjunto de actividades y activos transferidos, se presumirá que el conjunto cedido es un negocio” [IASB 2008a: A].*

Es decir, un negocio está compuesto por un conjunto de actividades, que cuando se venden se entiende que también se transfiere parte del fondo de comercio adquirido. Este criterio es incoherente con el tratamiento de las combinaciones de negocios porque el IASB únicamente permite reconocer fondo de comercio cuando se adquiere un negocio pero debe causar baja del balance parcialmente cuando se transfiere una actividad, que es una parte de un negocio. Por tanto, si cuando se transfiere una actividad parte del fondo de comercio debe causar baja, también cuando se adquiriera una actividad, y no un negocio, debería reconocerse fondo de comercio y, por ende, no debería hablarse de combinaciones de negocios sino de adquisiciones de actividades.

En esta materia el IASB vuelve a ser incoherente consigo mismo, poniendo en contradicción dos normas publicadas en el mismo momento<sup>234</sup>.

---

<sup>233</sup> Énfasis del autor.

<sup>234</sup> La NIIF 3 (2004) y la NIC 36 (2004) se publicaron simultáneamente.



## CAPÍTULO III RECONOCIMIENTO Y VALORACIÓN INICIAL DEL FONDO DE COMERCIO: LAS COMBINACIONES DE NEGOCIOS

Una combinación de empresas, en esencia, es una operación por la que dos o más compañías “combinan sus negocios”, esto es, los integran en uno sólo por alguno de los mecanismos legales reconocidos, tal como la fusión de empresas<sup>235</sup>. Este tipo de operaciones societarias de modificación estructural (v.g. las fusiones y las escisiones) así como otras operaciones que prácticamente tienen las mismas consecuencias económicas (v.g. las adquisiciones de paquetes accionariales de control en otras sociedades) son extraordinarias en las actividades ordinarias de las empresas y requieren un tratamiento contable específico que permita reflejar fielmente sus efectos económicos.

Sin embargo, en España, hasta la aprobación en 2007<sup>236</sup>, mediante el Real Decreto 1514/2007, del vigente Plan General de Contabilidad [en adelante, PGC (2007)], la regulación contable de estas operaciones ha sido prácticamente inexistente, a excepción del Borrador de Normas de Contabilidad aplicables a las Fusiones y Escisiones de Sociedades<sup>237</sup>, y de algunos matices regulados en determinadas normas sectoriales, como la relativa a las entidades de crédito<sup>238</sup>. Por ello, en la Introducción del PGC se manifiesta que

*“La norma 9.ª de instrumentos financieros junto a la norma que regula las denominadas Combinaciones de negocios constituye sin*

---

<sup>235</sup> Rojo Ramírez, A.: “Principios contables y fiscalidad de las fusión de sociedades”. Instituto de Contabilidad de Auditoría de Cuentas, Madrid, 1988.

Debe tenerse en cuenta que las combinaciones de empresas pueden instrumentarse jurídicamente mediante múltiples formas, siendo las más evidentes la fusión y la escisión de sociedad. No obstante, las adquisiciones y las aportaciones no dinerarias de negocios son ejemplos también de combinaciones de negocios.

<sup>236</sup> Previamente, la Circular 4/2004 del Banco de España, de 22 de diciembre, Normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros, que derogó a la Circular 4/1991, incorporó por primera vez en el marco contable español las Normas del IASB, siendo su norma 43ª la que regula a las combinaciones de negocios. En esencia, esta norma es de obligatoria observancia para las entidades de crédito, por ello hasta la aprobación del PGC (2007), puede decirse que para la mayoría de las empresas no existían normas expresas que regularan el reflejo contable de las combinaciones de empresas.

<sup>237</sup> BOICAC 14, de octubre de 1993.

<sup>238</sup> La norma 3ª de la Circular del Banco de España 4/1991, de 14 de junio, Entidades de Crédito, Normas de contabilidad y modelos de estados financieros (derogada por la Circular 4/2004), regulaba la revalorizaciones por fusiones.

*lugar a dudas la novedad más relevante del nuevo Plan General de Contabilidad” [ICAC 2007].*

Las operaciones de concentración empresarial son operaciones complejas cuyo tratamiento contable no está exento de polémica. En este sentido, ARTHUR LEVITT [1998], antiguo presidente de la Securities and Exchange Commission (SEC)<sup>239</sup>, subrayaba los abusos que se habían cometido en la década de los 90 en la contabilización de las operaciones de fusión, y *“en particular la creación de grandes pasivos por pérdidas operativas futuras para proteger los beneficios futuros”*<sup>240</sup> [LEVITT 1998].

La regulación propuesta por el ICAC en el PGC (2007) para las fusiones, escisiones<sup>241</sup> y operaciones similares<sup>242</sup>, fundamentalmente<sup>243</sup>, se basa en la NIIF 3 (2004) Combinaciones de Negocios<sup>244</sup>, que fue aprobada el 31 de marzo

---

<sup>239</sup> Es la institución encargada de la supervisión de los mercados de valores de EEUU. Puede decirse que la SEC es el organismo norteamericano equivalente a la Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV) de nuestro país.

<sup>240</sup> Otro de los abusos cometidos en el reflejo contable de las fusiones que merece la pena resaltar, consistía en la absorción de una empresa con beneficios y la fijación del inicio del ejercicio como la fecha de la operación a efectos contables, con el propósito de que los beneficios de la absorbida compensaran las pérdidas del ejercicio de la absorbente.

<sup>241</sup> Debe tenerse en cuenta que no todas las fusiones y escisiones son combinaciones de negocios ya sea o bien porque la entidad adquirida no sea un negocio o bien porque la adquirente no sea una empresa. En este sentido, en el caso de las escisiones parciales de sociedades anónimas, en España, el artículo 70 de la Ley 3/2009, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles requiere que la parte escindida constituya una unidad económica, así que en la mayoría de este tipo de operaciones la parte escindida será un negocio. Sin embargo, en las escisiones totales no se exige que la parte escindida constituya una unidad económica, con lo que es posible que no pueda considerarse un negocio a efectos de la NRV 19ª del PGC.

<sup>242</sup> Adquisiciones de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios.

<sup>243</sup> La Norma de Registro y Valoración 21ª del PGC, que regula las operaciones entre empresas del grupo, dispone un tratamiento no previsto en las NIIF para las operaciones de fusión, escisión y aportaciones no dinerarias de un negocio realizadas entre empresas de un mismo grupo. En este sentido, dicha NRV establece que este tipo de operaciones entre empresas del grupo en las que intervenga la dominante del mismo o de un subgrupo y su dependiente, directa o indirectamente, los elementos del negocio adquirido se valoren por el importe que correspondería a los mismos, una vez realizada la operación en las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo. Por otro lado, la citada NRV dispone que en este tipo de operaciones entre empresas del grupo en las que no intervenga la dominante del grupo o subgrupo, los elementos del negocio adquirido se valoren según los valores contables existentes en las cuentas anuales individuales antes de la operación.

En el marco del IASB la operaciones de fusión y escisión entre empresas del grupo en las que intervenga la dominante del grupo o subgrupo no pueden considerarse combinaciones de negocios porque la absorbente o beneficiaria ya poseía el control de la absorbida o escindida. En el caso de operaciones de fusión o escisión entre empresas del grupo en las que no participe la dominante del grupo o subgrupo, en los estados financieros de la absorbente o beneficiaria la operación debería tratarse como una combinación de negocios y en los estados financieros consolidados del grupo o subgrupo la operación no debería contabilizarse como tal, de tal manera que la operación tendría en dichas cuentas los mismos efectos que los de una reestructuración interna del grupo.

<sup>244</sup> En este sentido, en la Introducción del PGC se señala que *“Cuando el grupo de trabajo inició sus cometidos se publicó por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (CNIC o IASB) una propuesta de modificación de la norma internacional que regula estas operaciones (NIIF 3.*

de 2004 por el International Accounting Standards Board (IASB), y adoptada posteriormente por la Unión Europea (UE) mediante el Reglamento 2236/2004 de la Comisión Europea.

El IASB estructuró el desarrollo de la normativa sobre combinaciones de negocios en dos fases. La primera culminó en marzo de 2004, y tuvo como fruto la emisión de la NIIF 3 (2004) y la aprobación de las versiones modificadas de la NIC 36 relativa al deterioro de los activos [NIC 36 (2004)], y de la NIC 38 sobre los activos intangibles [NIC 38 (2004)]. La NIIF 3 (2004) derogó a la NIC 22, Combinaciones de Negocios, que fue aprobada en noviembre de 1983 por el IASB y adoptada por la UE en 2003 mediante el Reglamento (CE) N° 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) N° 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. Las novedades más relevantes introducidas en esta etapa fueron la eliminación de la posibilidad de aplicar el método de unificación de intereses a determinadas combinaciones<sup>245</sup> y la no amortización del fondo de comercio.

La segunda fase del proyecto fue desarrollada conjuntamente por el IASB y el regulador contable norteamericano (FASB), ya que tenía como finalidad eliminar las diferencias existentes entre la NIIF 3 (2004) y la norma sobre combinaciones de negocios aprobada por el FASB en el año 2001 [SFAS 141 (2001)]. Esta etapa tuvo como resultado la aprobación por sendos reguladores de dos nuevas normas sobre combinaciones de negocios, la NIIF 3 (2008) y el SAFS 141 (2007). La NIIF 3 (2008) es la primera norma aprobada por el IASB

---

*Combinaciones de negocios). A la vista de los cambios significativos que se incluían en determinados puntos se abrió un debate acerca de cuál debía ser el marco de referencia, la norma en vigor o su propuesta de modificación. Si bien en un primer momento se consideró conveniente optar por los criterios incluidos en el borrador de NIIF 3, teniendo en cuenta que en la actualidad el citado proyecto no ha sido aprobado, se ha optado finalmente por incluir en el Plan los criterios recogidos en la norma vigente adoptada por la Comisión Europea. Sin perjuicio de que en un futuro, tanto ésta como las restantes disposiciones del nuevo Plan puedan ajustarse a las modificaciones que se recojan en el Derecho Contable comunitario si así se considera conveniente”.*

<sup>245</sup> La NIC 22 disponía que las combinaciones de negocios que fueran unificaciones de intereses se contabilizaran de acuerdo con el método de unificación de intereses. Conforme a dicha norma, “Una unificación de intereses es una combinación de negocios en la que los propietarios de todos los negocios que se combinan acuerdan compartir el control sobre la totalidad, o la práctica totalidad, de los activos netos y las operaciones de las citadas empresas, a fin de conseguir una coparticipación mutua en los riesgos y beneficios de la entidad combinada a partir de ese momento, de manera que ninguna entidad de las que forman parte pueda ser identificada como adquirente frente a la otra u otras” [IASB 1998b: 8].

en el marco del proyecto de convergencia<sup>246</sup> hacia las normas de información financiera emitidas por el FASB.

<b>Proyecto del IASB sobre combinaciones de negocios</b>
<b>Fase I (marzo 2004): sólo un método de contabilización</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Derogación de la NIC 22.</li> <li>• Emisión de la NIIF 3 (2004) y modificaciones en la NIC 36 y NIC 38.</li> </ul>
<b>Fase II (enero 2008): convergencia con el FASB.</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprobación de la NIIF 3 (2008).</li> <li>• Modificaciones en la NIC 27.</li> </ul>

**Tabla 3.1. Proyecto del IASB sobre combinaciones de negocios<sup>247</sup>**

En la tabla 3.1. se presenta el proyecto del IASB sobre combinaciones de negocios, estructurado en sus dos fases, y se señala las consecuencias normativas fundamentales de cada una de ellas. En la Tabla 3.2. se describen algunas de las cuestiones en las que el IASB y el FASB discrepaban en su tratamiento conforme a sus normas respectivas de 2004 y 2001, y que han armonizado su reflejo contable en las normas revisadas en la segunda fase del proyecto sobre combinaciones de negocios.

<sup>246</sup> Dicho proyecto fue recogido en un Memorandum of Understanding (MOU) de 18 de septiembre de 2002, denominado "The Norwalk Agreement". En dicho MOU el IASB y el FASB se comprometían elaborar normas compatibles y de alta calidad, que pudieran ser aplicadas en la información financiera doméstica e internacional. Para conseguir esta meta, los reguladores se impusieron cuatro objetivo fundamentales:

1. Ejecutar en el corto plazo un proyecto para eliminar múltiples diferencias individuales entre sus normativas.
2. Eliminar las diferencias que persistan el 1 de enero de 2005 mediante la coordinación de sus programas de trabajo futuros.
3. Continuar trabajando en los proyectos comunes en los que están trabajando.
4. Encargar a sus correspondientes organismos interpretativos que coordinen sus labores.

<sup>247</sup> Fuente: Elaboración propia.

CONCEPTO	NIIF 3 (2004)	SFAS 141 (2001)	NIIF 3(2008)/SFAS 141 (2007)
<b>Adquisición de un porcentaje inferior al 100% de los derechos de voto de la adquirida</b>	Los elementos de la adquirida se valoran inicialmente por su valor razonable	Los elementos de la adquirida se valoran inicialmente por su valor razonable en la proporción que corresponde a la adquirente y por su valor en libros en la parte correspondiente a los socios externos	Los elementos de la adquirida se valoran inicialmente por su valor razonable
<b>Definición de fecha de adquisición</b>	Fecha en la que la adquirente obtiene el control de la adquirida	Fecha en la que se reciben los activos y se entrega otros, los pasivos son asumidos o incurridos, o los instrumentos de capital son emitidos	Fecha en la que la adquirente obtiene el control de la adquirida
<b>Fecha de determinación del precio de mercado de los instrumentos de capital cotizados de la adquirente</b>	Fecha de adquisición de la combinación de negocios	Al estimar el valor razonable debe considerarse la cotización durante un período razonable anterior y posterior al acuerdo de los términos de la combinación	Fecha de adquisición de la combinación de negocios
<b>Contraprestación contingente</b>	Se reconoce si es probable y su valor razonable puede estimarse fiablemente	No se registra hasta que el resultado de la contingencia pueda determinarse fuera de una duda razonable	Se reconoce por su valor razonable en la fecha de adquisición
<b>Tratamiento de los proyectos de I+D</b>	Se reconocen como un activo intangible si satisfacen la de activo intangible y su valor razonable puede estimarse fiablemente	Si no tienen uso alternativo su valor razonable se refleja en la cuenta de resultados como un gasto	Se reconocen como un activo intangible separadamente del fondo de comercio por su valor razonable en la fecha de adquisición
<b>Pasivos por reestructuración</b>	Se reconocen como un pasivo únicamente si cumplen los requisitos para reflejarse como tales en los estados financieros de la adquirida en la fecha de adquisición	Se reconocen como un pasivo si la reestructuración afecta al negocio adquirido y se cumplen determinadas condiciones	Se reconocen como un pasivo únicamente si cumplen los requisitos para reflejarse como tales en los estados financieros de la adquirida en la fecha de adquisición
<b>Diferencia negativa de la combinación</b>	Tras revisar la valoración del coste de la combinación y de los elementos de la adquirida, se reconoce como un ingreso	Se atribuye a determinados activos y el exceso se reconoce como una ganancia extraordinaria	Tras revisar la valoración del coste de la combinación y de los elementos de la adquirida, se reconoce como un ingreso
<b>Adquisición de los socios externos</b>	No es una combinación de negocios. No está tratado expresamente	Se aplica el método de adquisición	No es una combinación de negocios. Se refleja como la compra de instrumentos de capital propios

**Tabla 3.2. Convergencia de las normas emitidas por el IASB y el FASB en materia de combinación de negocios<sup>248</sup>.**

<sup>248</sup> Fuente: Elaboración propia.

El IASB y el FASB, tras la culminación de la segunda etapa del proyecto sobre combinaciones de negocios, han armonizado criterios y han eliminado diferencias importantes entre sus cuerpos normativos, como las que se describen en la tabla 3.2.; no obstante, continúan existiendo discrepancias sustanciales entre la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007) entre las que pueden destacarse las analizadas en la tabla 3.3. Por ello, a lo largo de este capítulo, a no ser que se señale explícitamente, la mayor parte de las referencias y comentarios sobre la NIIF 3 (2008) son aplicables al SFAS 141 (2007).

CONCEPTO	NIIF 3 (2008)	SFAS 141 (2007)
<b>Alcance</b>	En el marco del IASB generalmente no existen exenciones al alcance para las entidades sin ánimo de lucro pertenecientes al sector público o privado	En general, el FASB desarrolla normas concretas para las organizaciones sin ánimo de lucro por lo que el SFAS 141 (2007) no se aplica a estas entidades ni a las adquisiciones por una organización sin ánimo de lucro de un negocio con ánimo de lucro <sup>249</sup> [FASB 2007a: 2d]
<b>Definición de Control</b>	<i>“El poder para dirigir las políticas financiera y de operación de una entidad, con el fin de obtener beneficios de sus actividades”</i> [IASB 2008a: A]	<i>“Control tiene el significado de participación financiera controladora en el párrafo 2 de la ARB 51, modificada”</i> [FASB 2007a: 3g]
<b>Definición de Valor Razonable</b>	<i>“El importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, en condiciones de independencia mutua<sup>250</sup>”</i> [IASB 2008a: A]	<i>“El precio que sería percibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción no forzada entre participantes de mercado en la fecha de medición (FASB Statement No.157, Fair Value Measurement)”</i> [FASB 2007a: 3i]
<b>Identificación de la entidad adquirente</b>	La NIIF 3 (2008) no incluye los factores que han de examinarse para identificar a la entidad adquirente sino que hacen referencia a las guías sobre control desarrolladas en la en la NIC 27 (2008). Esta norma no tiene una guía equivalente a la que el FASB desarrolla en la interpretación 46 (R) para identificar al beneficiario principal de una participación variable	El SFAS 141 (2007) no tiene un guía para identificar a la adquirente sino que hace referencia a las guías sobre participaciones financieras controladoras en la ARB Nº. 51 Estados Financieros Consolidados, modificada, que se aplica para identificar la adquirente, a menos que sea la beneficiaria principal de una entidad de participación variables, en cuyo caso ha de aplicarse la Interpretación 6(R) del FASB, [FASB 2007a: 3b y 9]
<b>Valoración inicial de los socios externos</b>	Los socios externos pueden valorarse inicialmente por su valor razonable o por la parte proporcional que les corresponda de los activos netos	Los socios externos se valoran por su valor razonable [FASB 2007a: 20]

<sup>249</sup> A la fecha en que se escriben estas líneas, el FASB está desarrollando separadamente un proyecto sobre fusiones y adquisiciones por parte de organizaciones sin ánimo de lucro.

<sup>250</sup> Actualmente el IASB está llevando a cabo un proyecto sobre la definición y determinación del valor razonable. Por su parte, el FASB ha publicado en enero de 2010, un documento para su discusión denominado “Fair Value Measurements and Disclosures (Topic 820)”.

	identificables de la adquirida. [IASB 2008c: 19]	
<b>Información en notas sobre los socios externos</b>	La adquirente tiene que revelar la base de la valoración. Si los socios externos se miden a valor razonable, la adquirente debe revelar las técnicas de valoración y los datos clave del método utilizado. [IASB 2008c: B64o]	La adquirente tiene que revelar las técnicas de valoración y los datos significativos utilizados para estimar el valor razonable de los socios externos [FASB 2007a: 68p]
<b>Arrendamientos operativos</b>	La NIIF 3 (2008) no requiere que la adquirente de un arrendamiento operativo en el que la adquirida es el arrendador reconozca un activo o pasivo separado si las condiciones de un arrendamiento operativo son favorables o desfavorables comparados con las condiciones del mercado como se requiere para los arrendamientos en los que la adquirida es el arrendatario [IASB 2008c: B29 y B42]	EL SFAS 141 (2007), con independencia de que la adquirida sea el arrendatario o el arrendador, requiere que la adquirente reconozca un activo intangible o un pasivo si las condiciones de un arrendamiento operativo respecto a las condiciones del mercado son favorables o desfavorables, respectivamente [FASB 2007a: A17 y A58]
<b>Reconocimiento inicial de las contingencias</b>	La adquirente debe reconocer los pasivos contingentes de la adquirida que sean obligaciones presentes, surgidas sucesos pasados, y su valor razonable puede medirse con fiabilidad [IASB 2008c: 22 y 23]	La adquirente debe reconocer en la fecha de adquisición de la combinación los activos adquiridos y los pasivos asumidos que surgen de contingencias contractuales, medidos a sus valores razonables en su fecha de adquisición. En el caso de las contingencias no contractuales, la adquirente debe reconocer un activo o un pasivo en la fecha de adquisición si es más probable que no probable que la contingencia dé lugar a un activo o un pasivo [FASB 2007a: 23– 25]
<b>Valoración posterior de las contingencias</b>	Los pasivos contingentes de la adquirida reconocidos como pasivos por la adquirente en una combinación de negocios deben valorarse tras su reconocimiento inicial por el mayor importe entre la cuantía por la que se valoraría de acuerdo con la NIC 37 y el importe inicialmente reconocido menos, si procede, la amortización acumulada reconocida de acuerdo con la NIC 18 [IASB 2008c: 56]	La adquirente debe valorar los activos o pasivos reconocidos por contingencias en una combinación de negocios conforme a los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los activos deben valorarse por el menor entre su valor razonable en la fecha de adquisición y la mejor estimación de su importe de cancelación futura.</li> <li>• Los pasivos tienen que valorarse por el mayor entre su valor razonable en la fecha de adquisición y el importe por el que se valoraría si se aplicara el SFAS 5 [FASB 2007a: 62 y 63]</li> </ul>
<b>Sustitución de pagos basados en acciones de la adquirida por otros basados en acciones de la adquirente</b>	El adquirente debe contabilizar los pagos basados en acciones que intercambia por pagos mantenidos por los empleados de la adquirida de acuerdo con la NIIF 2, Pagos basados en acciones, cuyos criterios pueden producir diferencias respecto a la norma aplicable en el marco regulatorio del FASB. [IASB 2008c: 30, B56-B62]	La adquirente debe tratar los pagos basados en acciones que intercambia por pagos mantenidos por los empleados de la adquirida de acuerdo con el SFAS 123 (revisado en 2004), Pagos basados en acciones [FASB 2007a: 32, 43-46 y A91-A106]
<b>Elementos tratados conforme a otras</b>	La NIIF 3 (2008) y el SFAS 141(2007) contemplan excepciones a los principios generales de reconocimiento y valoración para determinados	



<b>normas y no de acuerdo con los criterios generales de la NIIF 3 (2008) o el SFAS 141 (2007)</b>	activos adquiridos y pasivos asumidos por la adquirente, que deben tratarse de acuerdo con otras NIIF o con los Principios Contables Generalmente Aceptados (PCGA) de EEUU, como en el caso del impuesto sobre beneficios y de los beneficios a los empleados.	
<b>Clasificación de la contraprestación contingente</b>	La contraprestación contingente debe calificarse como un activo, como un pasivo o como un instrumento de patrimonio, fundamentalmente, de acuerdo con el Marco Conceptual y la NIC 32. Los criterios entre dichas normas y la normativa del FASB pueden generar diferencias en la clasificación de la contraprestación contingente.	La contraprestación contingente debe clasificarse como un activo, como un pasivo o como unos instrumentos de patrimonio sobre la base de PCGA de EEUU.
<b>Valoración posterior de la contraprestación contingente</b>	La contraprestación contingente clasificada como un activo o como un pasivo debe valorarse conforme a los siguientes criterios: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si es un instrumento financiero y está dentro</li> <li>• del alcance la NIC 39, se debe valorar por su valor razonable, registrando las variaciones en dicho valor en resultados o en otro resultado global de acuerdo con la citada NIC</li> <li>• Si no está dentro del alcance de la NIC 39 debe contabilizarse de acuerdo con la NIC 37 u otras NIIF según proceda. [IASB 2008c: 58].</li> </ul>	La contraprestación contingente clasificada como un activo o pasivo debe valorarse por su valor razonable, registrando los cambios en dicho valor en las ganancias a menos que la contraprestación contingente sea un instrumento de cobertura para el que el SFAS 133, Contabilización de Instrumentos Derivados y Actividades de Cobertura, requiera que los cambios posteriores se reconozcan en otro resultado global. [FASB 2007a: 65]
<b>Valoración posterior de los elementos registrados a raíz de la combinación</b>	Los activos adquiridos, los pasivos asumidos o incurridos y los instrumentos de patrimonio emitidos, tras la combinación de negocios han de tratarse, generalmente, de acuerdo con otras NIIF aplicables o PCGA de Estados Unidos, dependiendo de su naturaleza, pudiendo surgir diferencias por los diferentes criterios contemplados en dichos cuerpos normativos.	
<b>Impuesto sobre los beneficios</b>	Los impuestos diferidos adquiridos en una combinación de negocios deben contabilizarse de acuerdo con la NIC 12, Impuesto sobre las ganancias. Las diferencias entre los criterios contemplados en dicha norma y los requeridos por la norma del FASB pueden originar diferencias [IASB 2008c: 67]	Los impuestos diferidos adquiridos en una combinación de negocios deben contabilizarse de acuerdo con el SFAS 109 [FASB 2007a: 77]
<b>Fecha de aplicación</b>	La NIIF 3 (2008) debe aplicarse retroactivamente a las combinaciones de negocios en las que la fecha de adquisición sea a partir del comienzo del primer periodo anual sobre el que se informa que comience a partir del 1 de julio de 2009. Se permite su aplicación anticipada. [IASB 2008c:64]	El SFAS 141(2007) sea aplicado de forma prospectiva a las combinaciones de negocios para las que la fecha de adquisición sea a partir del comienzo del primer periodo anual sobre que se informa que comience a partir del 15 de diciembre de 2008. Se prohíbe su aplicación anticipada [FASB 2007a: 74]

**Tabla 3.3. Discrepancias entre la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007)<sup>251</sup>**

<sup>251</sup> Fuente: Elaboración propia. Basada en la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007).



La regulación del reflejo de las actividades realizadas por las organizaciones empresariales en sus estados financieros, que son la fuente de información fundamental para los interesados en su devenir<sup>252</sup>, debe ser estable en el tiempo, máxime en el caso de operaciones complejas como las reestructuraciones empresariales. En caso contrario, las empresas deberán realizar grandes esfuerzos para conocer los cambios regulatorios, y mayores, si cabe, para explicar sus efectos a los inversores y financiadores, y en el caso de las grandes compañías a los mercados financieros.

**El proceso, anteriormente descrito, que ha seguido el IASB para la aprobación de una normativa tan relevante para las compañías como la encargada de regular el tratamiento contable de las combinaciones de empresas, muestra la el proceder “desorganizado” del regulador para “organizar” el reflejo de las operaciones celebradas en el mundo de los negocios.** Ello, muy probablemente ha provocado que múltiples acuerdos de combinación de empresas hayan estado sometidos a la incertidumbre añadida a estas operaciones tan sumamente complejas, de saber cuáles van a ser sus efectos contables porque el regulador está analizando cambiar sustancialmente una norma que no lleva aplicándose ni dos ejercicios<sup>253</sup>.

En este sentido, debe destacarse el hecho extraordinario en la regulación europea, de que una norma aprobada por la Comisión Europea nunca haya sido aplicada porque ha sido derogada con anterioridad a su fecha de entrada en vigor. Este el caso de la NIC 22, que fue adoptada mediante el Reglamento 1725/2003, de 29 de septiembre, y nunca se aplicó obligatoriamente en la UE porque fue derogada antes del 1 de enero de 2005 por la NIIF 3 (2004), aprobada por el Reglamento 2236/2004, de 29 de diciembre.

---

<sup>252</sup> En este sentido, el IASB, en el párrafo 9 de su Marco Conceptual, señala entre los usuarios de los estados financieros a los inversores presentes y potenciales, los empleados, los prestamistas, los proveedores y otros acreedores comerciales, los clientes, las Administraciones Públicas y sus organismos, así como el público en general.

<sup>253</sup> Así, la NIIF 3 (2004) debía aplicarse a las combinaciones de negocios cuya fecha de acuerdo fuera posterior al 31 de marzo de 2004 [párrafo 85 de la NIIF 3 82004]] y el primer borrador público de la NIIF 3 (2008) fue publicado en junio de 2005.

## 1. FUNDAMENTOS DE LAS COMBINACIONES DE NEGOCIOS

El número de operaciones de reestructuración empresarial, tal como las fusiones y adquisiciones, ha aumentado significativamente en los últimos años como consecuencia de múltiples fenómenos, entre los que pueden señalarse la globalización, la internacionalización de las economías, el desarrollo de los mercados financieros, y el incremento de la competencia. En esencia, estos factores han motivado que las compañías de mayor tamaño adquieran a otras empresas con el propósito de introducirse en nuevos mercados o para evitar que adquieran mayor tamaño y se conviertan en una amenaza competitiva. Asimismo, en un entorno globalizado y de crecimiento económico, la razón fundamental, en la mayoría de las ocasiones no manifestada públicamente, de muchas operaciones de fusión o adquisición es evitar ser adquirido hostilmente<sup>254</sup> por otra compañía. Como consecuencia, el estudio de la forma de reflejar estas operaciones en los estados financieros de las entidades también ha sufrido grandes desarrollos en los últimos tiempos.

### 1.1. Evolución histórica.

Los procesos de concentración empresarial no tienen una tendencia clara sino que son sucesos de carácter cíclico e irregular independientes de la evolución de la economía de los países en que residen las compañías participantes. El contraste empírico demuestra que no hay relación entre los crecimientos de las economías y los procesos de fusiones, es decir, se producen fusiones tanto en los ciclos alcistas como en las épocas de recesión. En este sentido, BRELEY y MYERS [2003: 647-649] y GARCÍA ESTÉVEZ [2006: 2-5] diferencian cinco grandes etapas en la historia de las grandes fusiones de empresas:

---

<sup>254</sup> “Se denomina hostil a toda operación de adquisición que no cuenta con el visto bueno del equipo directivo de la empresa objetivo” [MASCAREÑAS 2005: 107]. Los directivos de una compañía pueden tener incentivos a absorber a otra para evitar que una tercera entidad de mayor tamaño adquiera a su empresa porque, en este caso, probablemente decida cambiar al equipo directivo.

*a) Primera etapa (1895-1904).*

La primera oleada de fusiones se produce en Estados Unidos de América, a finales del siglo XIX y principios del XX, en un contexto de bonanza económica donde el Producto Interior Bruto (PIB) crecía a un ritmo constante y los beneficios empresariales estaban en una tendencia de crecimiento.

Las fusiones de esta época fueron de carácter horizontal<sup>255</sup> dado que tenían como objetivo eliminar la sobrecapacidad de las empresas y tuvieron como consecuencia la consolidación de los sectores implicados, además de que las empresas resultantes ganaban poder de mercado. Se vieron implicadas empresas de diferentes industrias como DuPont, Standard Oil, General Electric, Eastman Kodak y U.S. Steel.

*b) Segunda etapa (1925-1929).*

La segunda oleada de fusiones se produce tanto en EEUU como en Europa. La mayoría tenían carácter vertical, ya que las empresas adquirieron a sus proveedores o a sus clientes. Las principales causas que incentivaron estas fusiones fueron el aseguramiento del suministro de las materias primas y las leyes impuestas por el sector público que implicaron precios mínimos y cupos de producción, además de las leyes antimonopolio que se promulgaron en esos años. La primera fase de fusiones y adquisiciones dio lugar a que unas pocas compañías controlaran los mercados e impusieran precios artificialmente altos, lo que motivó la promulgación de diversas leyes de defensa de la competencia<sup>256</sup>, con lo que los grandes conglomerados creados en la primera oleada de fusiones tuvieron que transferir parte de su negocio a otras compañías.

---

<sup>255</sup> Desde el punto de vista de las empresas participantes, las fusiones o adquisiciones pueden ser de tipo horizontal (entre empresas del mismo sector), de tipo vertical (entre la empresa y su cliente, o entre ella y su proveedor) y en conglomerado (entre empresas de sectores distintos).

<sup>256</sup> Entre las leyes antimonopolio promulgadas entre 1925 y 1929, las más importante fue la Clayton Act de 1914.

*c) Tercera etapa (1965-1970).*

Desde los años 30 hasta 1965 se produjeron fusiones con poca relevancia económica. Es en el año 1965 cuando comienza la tercera fase de las fusiones coincidiendo con un ciclo económico benévolo y con una tendencia alcista de las cotizaciones de los títulos de renta variable. Las operaciones de concentración empresarial eran de tipo conglomerado o diversificadas, es decir, las empresas que buscan diversificar su negocio compran empresas de otros sectores.

*d) Cuarta etapa (1981-1991).*

La cuarta etapa se produce tanto en EEUU como en Europa pero por diferentes motivos. Las fusiones en EEUU tuvieron su origen en la revitalización de la libre iniciativa y la desregulación de sectores, y tenía como objetivo el aumento de la cuota de mercado de las empresas resultantes por lo que muchas de las operaciones tenían carácter vertical, tanto hacia delante como hacia atrás<sup>257</sup>. En Europa, el proceso del Mercado Único y las expectativas que generó en los gestores de las empresas fueron las causas de la mayor parte de las fusiones.

Esta etapa se caracteriza por la abundancia de Ofertas Públicas de Adquisición<sup>258</sup> (OPAs) hostiles y porque las adquisiciones de empresas se realizaron con una mayor tasa de apalancamiento. La situación económica de este período se caracterizó por una constante caída de los tipos de interés y una subida de precios en las Bolsas.

---

<sup>257</sup> Las integraciones verticales hacia delante son aquellas en las que la empresa adquiere o absorbe a un cliente o clientes. Las integraciones verticales hacia atrás son aquellas en las que la compañía adquiere o absorbe a un proveedor o proveedores.

Mediante una integración vertical se gana cuota de mercado dado que en el caso de integraciones hacia atrás se elimina un competidor en el suministro de las materias primas, y en el caso de integraciones hacia delante se elimina un intermediario entre la compañía y el cliente final.

<sup>258</sup> La Ley 24/1988 de 28 de julio, del Mercado de Valores, en su artículo 60 dispone que es obligatorio formular una oferta pública de adquisición de valores para quien alcance el control de una sociedad cotizada, ya lo consiga:

- d. Mediante la adquisición de acciones u otros valores que confieran, directa o indirectamente, el derecho a la suscripción o adquisición de acciones con derechos de voto en dicha sociedad;
- e. Mediante pactos parasociales con otros titulares de valores; o
- f. Como consecuencia de los demás supuestos de naturaleza análoga que reglamentariamente se establezcan.

Asimismo el artículo 34 de dicha Ley requiere cuando una sociedad acuerde la exclusión de negociación de sus acciones en los mercados secundarios oficiales, deberá promover una oferta pública de adquisición dirigida a todos los valores afectados por la exclusión.

e) *Quinta etapa (1992-Nuestros días).*

Esta fase se caracteriza por la aparición de los llamados Compradores Estratégicos, que no buscan adquirir empresas sino objetivos relacionados con sus líneas de negocio previamente marcados en sus planes de negocio estratégicos aprobados por sus consejos de administración u órganos equivalentes. Por ejemplo, en el mundo de las entidades de crédito, si un banco tiene como objetivo marcado en su plan estratégico para un período determinado aumentar su cuota de mercado de los depósitos tomados en una zona geográfica determinada, puede decidir adquirir una entidad local para obtener este propósito en lugar de abrir nuevas sucursales en dicha zona y competir con las entidades locales. Los sectores más afectados son el bancario, Sanitario, Defensa y Tecnología.

## 1.2. Razones de las fusiones y adquisiciones

La adquisición de un negocio, al igual que la de cualquier activo, a priori, será una buena decisión empresarial si su precio de compra es inferior al valor actual de los flujos de efectivo que se espera que genere después de la compra. En otras palabras, una fusión o adquisición es una buena decisión empresarial si el valor de mercado de la empresa combinada es mayor que el valor de las dos sociedades independientemente consideradas como consecuencia de un **efecto sinérgico**, esto es, existen sinergias<sup>259</sup> en la operación<sup>260</sup>.

---

<sup>259</sup> Según el Diccionario de la Real Academia Española, sinergia es la acción de dos o más causas cuyo efecto es superior a la suma de los efectos individuales.

<sup>260</sup> Las Compras Apalancadas o Leveraged Buyout (LBO) es un procedimiento utilizado para adquirir una compañía que consiste en financiar la mayor parte del precio de compra mediante recursos ajenos, que van a estar garantizados por los flujos de caja futuros y por los activos de la empresa adquirida. Una compra apalancada será una buena decisión financiera para el comprador si el rendimiento generado por la compañía adquirida tras la compra es superior al coste de la financiación y la diferencia es superior a los rendimientos que podría haber obtenido normalmente en el mercado por los recursos destinados a la adquisición de la empresa y su posterior gestión. Este tipo de operaciones, al multiplicar el endeudamiento de la empresa adquirida, hacen que ésta sea más vulnerable que antes de su adquisición si los flujos obtenidos tras la operación son muy inferiores a los esperados al realizar la compra y calcular el endeudamiento necesario para su adquisición.

Para ello, es crucial que el precio pagado por la empresa no sea excesivo. Cuando una organización decide adquirir a otra no sólo deberá abonar el precio de mercado de sus acciones sino además una prima debido a que en el momento de hacer la oferta de adquisición el precio de las acciones de la compañía objetivo subirán y sus socios exigirán una contraprestación superior a cambio de ceder el control de la entidad.

En este sentido, la existencia de la prima de control puede justificarse de dos formas:

1. La adquisición del control de la sociedad.
2. El reparto de las sinergias esperadas.

Muchas fusiones que parecen tener sentido económico fracasan porque los directivos no pueden manejar la compleja tarea de integrar dos compañías con diferentes procesos de producción, criterios contables y cultura de negocio. En todo caso, como señalan BRELEY y MAYERS [2003: 147], el éxito o fracaso de una fusión o adquisición depende en gran medida de las razones que motivaron llevarlas a cabo. Las razones, aunque a menudo justificadas en forma de beneficios reales, a veces sólo son espejismos que tienen directivos imprudentes y demasiado confiados a llevar a cabo adquisiciones desastrosas.

En este sentido, MASCAREÑAS [2005: 7] señala que *“curiosamente, las decisiones tomadas están, a menudo, basadas en información inconsistente e, incluso, incompleta. Pudiendo observarse, en algunos casos que en determinadas combinaciones, algunos de los motivos aducidos pueden ser conflictivos e incompatibles”*. No obstante, este autor también afirma que *“hay una serie de motivos razonables, desde un punto de vista económico, por lo que parece lógico decidir una combinación de empresas puesto que todos ellos son susceptibles de producir un efecto sinérgico con bastantes garantías”*.

LARRIBA [1994: 5] señalaba que los objetivos de las fusiones normalmente son expansivos dado que persiguen mayores mercados, facilidades en la distribución de los productos, mejor posicionamiento ante la competencia,

racionalización de inversión, diversificación de riesgos, mejora de imagen, etc. No obstante, puntualizaba que en el caso concreto de las empresas españolas “...una de las razones impulsoras de estos procesos –que casi nos atrevemos a destacar como la más importante en el pasado-, ha sido la de aflorar reevaluaciones patrimoniales...”. En cualquier caso, este autor observaba que existe una amplia gama de motivaciones para las fusiones, principalmente de carácter económico, entre las que la revalorización sin tributación de las cifras contables no era la menor de ellas, “...sobre todo si dicha revalorización venía asociada a un cierto efecto imagen”.

En esencia, en la literatura especializada<sup>261</sup> existen dos teorías sobre los motivos de las fusiones y adquisiciones, por un lado la que justifica este tipo de operaciones en la creación de valor [Cf. MANNE (1965); SETH (1990)] y, por otro, la teoría de la agencia y del comportamiento de los directivos [Cf. MARRIS (1964); MUELLER (1969); LEWELLEN, LODERER y ROSENFEL (1985)]. En esta línea, DÍAZ y SANFILIPPO [2006: 28] afirman que “en general existen dos motivos esenciales que justifican la realización de una fusión o adquisición: la maximización de valor de la empresa y la maximización de valor de los directivos o búsqueda de beneficios privados”. Según estos autores la determinación de estos motivos, en el caso de entidades financieras, es una cuestión empírica que se ha tratado en la literatura desde dos puntos de vista.

Por un lado, el primero de los enfoques estudia los rendimientos anormales que acompañan a una operación de concentración empresarial, tratando de medir el efecto que la consolidación tiene sobre las expectativas de creación de valor existentes en el mercado. De tal modo que, si se observa un rendimiento anormal positivo el motivo de la operación sería la maximización del valor, mientras en caso de no producirse dicho rendimiento anormal podría deberse a la búsqueda de beneficios privados. Trabajos como los de HOUSTON y RYNGAERT [1994], MADURA y WIAANT [1994], y BECHER [2000], muestran

---

<sup>261</sup> Existen múltiples trabajos que analizan los procesos de concentración de empresas como, por ejemplo, los de JENSEN y RUBACK [1983], DATTA et Alt. [1992], MASCAREÑAS [1992], BERKORVITCH y NARAYANAN [1993], FONDEVILA [1997], LOZANO [1999], y CAMPA y HERNANDO [2002]

que los accionistas de las entidades objetivo resultan beneficiados mientras que los de la adquirente perjudicados, no siendo evidente el efecto conjunto.

Por otro lado, para analizar los motivos de las fusiones y adquisiciones en la literatura también se ha estudiado el efecto que la operación provoca sobre la rentabilidad o eficiencia de las entidades implicadas. No obstante, este tipo de trabajos presenta limitaciones dado que calculan las variables a partir de datos contables que podrían haber sido manipulados, y porque la rentabilidad o la eficiencia justo después de la operación no refleja las expectativas de los directivos, por lo que la razón por la que se celebró la operación puede malinterpretarse. El efecto de las operación de concentración empresarial puede diferirse en el tiempo, así RHOADES [1994] señalaba que el cincuenta por ciento de las ganancias derivadas de las adquisiciones bancarias se producen después del primer año.

RAPPAPORT [1998: 27-28] argumentaba que las fusiones y adquisiciones son decisiones de inversión por lo que su objetivo debe ser la creación de valor para la empresa, dado que una empresa que crea valor no sólo beneficia a sus accionistas, sino también al valor de todos los derechos de las otras partes involucradas, mientras que, en cambio, todas las partes involucradas se resienten cuando la dirección fracasa en la creación de valor para el accionista.

Por el contrario, CUERVO [1999] criticaba las justificaciones económicas desarrolladas en la literatura para las fusiones y adquisiciones, y otorgaba especial relevancia a los motivos que denominaba "*razones no explícitas*" que son las que según el autor realmente subyacen en el proceso de concentración. Entre estas razones, destacaba al papel que juegan las capacidades de los gestores de la empresa y su función de utilidad, en el sentido de que la separación entre propiedad y gestión de las empresas dotan de amplia autonomía y discrecionalidad de decisión a los gestores, que, en ocasiones, pueden tratar de alcanzar sus propios objetivos en lugar de los de los propietarios de la empresa. Conforme a este planteamiento, los directivos estarán interesados en llevar a cabo procesos de concentración empresarial en la medida que favorezcan sus intereses particulares. En esta línea, trabajos como los de AMIHUD y LEV [1981], el de JENSEN [1986] y el de RHOADES



[1987], arrojan evidencia que muestran que las compensaciones de los gestores están estrechamente relacionadas con el crecimiento y el tamaño de las organizaciones en las que trabajan, de tal modo que las fusiones y adquisiciones, al ser una vía rápida de crecimiento, facilitan la obtención de dichas compensaciones.

BERGER et Alt. [1999] consideraron que en el caso de las entidades financieras, las fusiones y adquisiciones son una respuesta estratégica de las entidades a los cambios acaecidos, como son la desintermediación, la desregulación, la innovación financiera y el aumento de las posibilidades tecnológicas.

En el gráfico 3.1. se señalan las razones fundamentales justificativas de las fusiones y adquisiciones:



**Gráfico 3.1. Motivos de las combinaciones de negocios**

- a) Economías de escala:** las economías de escala se producen cuando el coste unitario medio desciende al aumentar el volumen de producción. Las economías de escala se generan por diferentes motivos, entre los que pueden destacarse los siguientes:

1. Por la existencia de costes fijos, como los gastos en servicios centrales y comercialización, que son independientes del nivel de producción. Por ejemplo, para el sector bancario, autores como, BELL y MURPHY [1968], FANJUL y MARAVAL [1985], REVELL [1988] y VIVES [1988], señalan que las economías de escala podrían producirse por la reducción de los costes medios debido a un uso más eficiente de alguno o de todos los factores productivos, a la división de tareas, a la reutilización de los canales de distribución y marketing, o a la mayor facilidad para acceder a innovaciones tecnológicas.
2. Al obtener una mayor dimensión pueden aumentar los ingresos unitarios debido, entre otros factores, a que a parte de la clientela puede resultarle más útil los productos o servicios proporcionados por una gran compañía, lo que permitirá a ésta elevar los precios. Asimismo, un mayor tamaño permite diversificar los riesgos, pudiendo realizar inversiones más arriesgadas pero con mayor rentabilidad.
3. Autores como, VÁZQUEZ [1991] y CUERVO [1999], sostienen que pueden obtenerse economías de escala tras una operación de concentración empresarial porque el mayor tamaño de la nueva organización permitirá acceder a los mercados de capitales en mejores condiciones teniendo una mayor capacidad financiera<sup>262</sup>.

Las economías de escala son el principal objetivo de las fusiones horizontales puesto que disminuyen los costes marginales y permiten afrontar inversiones de gran tamaño, además de asignar costes de investigación y desarrollo sobre una mayor cifra de ventas. En las fusiones de empresas de diferentes sectores (i.e. conglomerados) pueden obtenerse economías de escala al compartir los servicios centrales de administración, contabilidad, control financiero y dirección

---

<sup>262</sup> Actualmente, en España se está aplicando esta teoría en el sector de las cajas de ahorro dado que la reestructuración financiera en marcha va a dar lugar a entidades con un mayor tamaño de las que se presume que tendrán una mayor capacidad para financiarse en los mercados mayoristas.

general. Sin embargo, como señala MASCAREÑAS [2005: 8], no siempre la combinación de empresas es el mejor camino para conseguir economías de escala, sobre todo si la operación es entre compañías de sectores diferentes; o también porque, a veces los directivos son incapaces de hacer funcionar a las empresas combinadas de manera conjunta, es decir, *“la mezcla de dos culturas empresariales distintas suele dar malos resultados”*.

- b) Economías de alcance:** como señalaban PANZAR y WILLIG [1975], las economías de alcance permiten reducir los costes o aumentar los ingresos por unidad debido a las sinergias derivadas de la producción de múltiples servicios por parte una misma compañía. Por tanto, se generan al poder compartir costes entre diferentes productos, líneas de producción o divisiones.

Es decir, suponiendo dos productos diferentes,  $P_1$  y  $P_2$ , siendo su coste de producción individual  $C(P_1)$  y  $C(P_2)$  y su coste conjunto  $C(P_1, P_2)$ , se producirán economías de alcance si:

$$C(P_1, P_2) < C(P_1) + C(P_2)$$

- c) Economías de integración vertical:** las fusiones verticales son las formadas por compañías que se expanden para aproximarse con sus productos al consumidor final o a la fuente de la materia prima utilizada. Así, se distingue entre integración hacia delante (v.g. la fusión de Time y Warner en 1989), cuando se adquiere al cliente, y hacia atrás, cuando se compra al proveedor (v.g. la compra de YPF por parte de Repsol en 1999). En general, la racionalidad que existe detrás del proceso de fusión vertical estriba en la reducción de los costes contractuales y de transacción.
- d) Mejora de la gestión:** el proceso de concentración empresarial puede dar lugar a una reestructuración de la gestión de los negocios combinados, mediante la implantación de nuevas políticas y técnicas de

gestión, o la sustitución de los peores gestores. En este sentido, MITCHELL y MULHERIN [1996] afirmaban que las fusiones y adquisiciones resultan especialmente convenientes en aquellos sectores que han sufrido grandes cambios estructurales, debido, entre otros aspectos, al progreso tecnológico o a la desregulación.

La cotización de determinadas empresas puede ser inferior al valor de mercado que deberían tener según el comportamiento del sector en el que se encuentran debido a una mala gestión y, por tanto, cambiando al equipo directivo puede recuperarse el valor perdido. Si esta situación no es resuelta internamente en la empresa, los gestores de otras compañías que se sientan capaces de gestionar mejor la empresa pueden comprarla para, posteriormente, desarrollar un plan de ajustes que permita eliminar las ineficiencias que han provocado la debilidad de la empresa.

- e) **Ventajas fiscales no aprovechadas:** la existencia de sinergias de tipo fiscal implica la posibilidad de reducir el pago de impuestos mediante la fusión o adquisición de una empresa, de tal manera que la carga fiscal de ambas compañías fusionadas sea menor que si se consideraran separadamente. Un ejemplo de esta clase de sinergias es la compensación de bases imponibles negativas de la sociedad adquirida.
  
- f) **Diversificación del riesgo:** la diversificación puede obtenerse como consecuencia del tamaño que acompaña a la concentración o de la expansión geográfica o aumento de la gama de productos comercializados. En sectores como el bancario esta es una razón relevante para llevar a cabo una fusión, dado que el perfil de riesgo de una entidad puede variar sustancialmente tras una operación de combinación si ambas entidades tienen carteras crediticias significativamente diferentes.
  
- g) **Combinación de recursos complementarios:** muchas pequeñas empresas son adquiridas por otras grandes debido a que pueden aportar

componentes que son necesarios para el éxito de la empresa resultante de la fusión y de los que carece la adquirente. La empresa pequeña puede tener un único producto pero le falta la capacidad de producción y distribución necesaria para producirlo a gran escala, y la compañía grande decide adquirirla porque es más rápido y barato que desarrollar el producto partiendo de cero.

**h) Discrecionalidad de los directivos:** la separación entre la propiedad y la gestión de las compañías puede dar lugar a los denominados problemas de agencia. La teoría de la agencia considera a la empresa como un conjunto de contratos entre los distintos individuos que intervienen en la misma<sup>263</sup>, de manera que las relación de agencia es un contrato por el que una persona (principal) designa a otra (agente) para que realice alguna actividad en su nombre, para lo cual, el principal delega en el agente cierta autoridad de decisión. En esta línea, los directivos serían los agentes que actúan en representación de los accionistas (principal).

Según la teoría de la agencia, los directivos, actuando en representación de los accionistas, gozan de una amplia autonomía de decisión ante la imposibilidad de especificar exhaustivamente cómo deben comportarse ante cada situación o contingencia. En esta relación, los accionistas y los directivos tienen diferentes objetivos, por lo que éstos no siempre actuarán buscando el máximo beneficio de los primeros.

## 2. TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS COMBINACIONES DE NEGOCIOS

Antes de la emisión de la NIIF 3 en el año 2004, la NIC 22<sup>264</sup> era la norma elaborada por el IASB para regular el reflejo contable de las combinaciones de

---

<sup>263</sup> Puede consultarse JENSEN y MECKLING [1976] y FAMA y JENSEN [1983].

<sup>264</sup> Adoptada por la UE mediante el Reglamento (CE) 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

negocios. En dicha norma<sup>265</sup> se distinguía entre dos tipos de combinaciones, las adquisiciones y las unificaciones de intereses, y se preveían dos métodos de contabilización, el método de adquisición y el de unificación de intereses. Por otra parte, en la NIC 22 se consideraba que el fondo de comercio era un activo depreciable y que debía amortizarse a lo largo de su vida útil, la cual se presumía que no podía superar los veinte años [Cf. IASB 1998b: 44].

Posteriormente, el IASB inició el proyecto sobre combinaciones de negocios con el objetivo fundamental de reducir las diferencias existentes con la normativa del FASB. En la primera fase del proyecto el regulador se cuestionó el propio enfoque establecido en la NIC 22, y tuvo como consecuencias la aprobación de una nueva norma sobre combinaciones [la NIIF 3 (2004)] y la revisión de las normas sobre deterioro de activos (NIC 36) y sobre activos intangibles (NIC 38), que, entre otras cuestiones, introdujeron la no amortización del fondo de comercio y la obligatoriedad de aplicar únicamente el método de adquisición a todas las combinaciones. Por su parte, la segunda etapa del proyecto culminó en enero de 2008 con la aprobación de la NIIF 3 (2008) y la introducción de ciertas modificaciones en la NIC 27, Estados financieros consolidados y separados. El objetivo de la segunda etapa no era tan amplio dado que consistía en eliminar, dentro de lo posible, las diferencias existentes entre la NIIF 3 (2004) y el SFAS 141 (2001)<sup>266</sup>.

Este proceso de aprobación y modificación de la normativa contable, como se ha apuntado anteriormente, ha obligado a las compañías a realizar grandes esfuerzos para comprender los nuevos criterios, adaptar sus sistemas y explicar los efectos de los cambios a sus inversores y financiadores.

---

La NIC 22 fue adoptada por la UE pero nunca se aplicó porque fue sustituida por la NIIF 3 (2004) antes del 1 de enero de 2005, fecha a partir de la cual las NIC/NIIF pasan a ser de aplicación obligatoria para los grupos de sociedades con valores emitidos en algún mercado regulado de la UE:

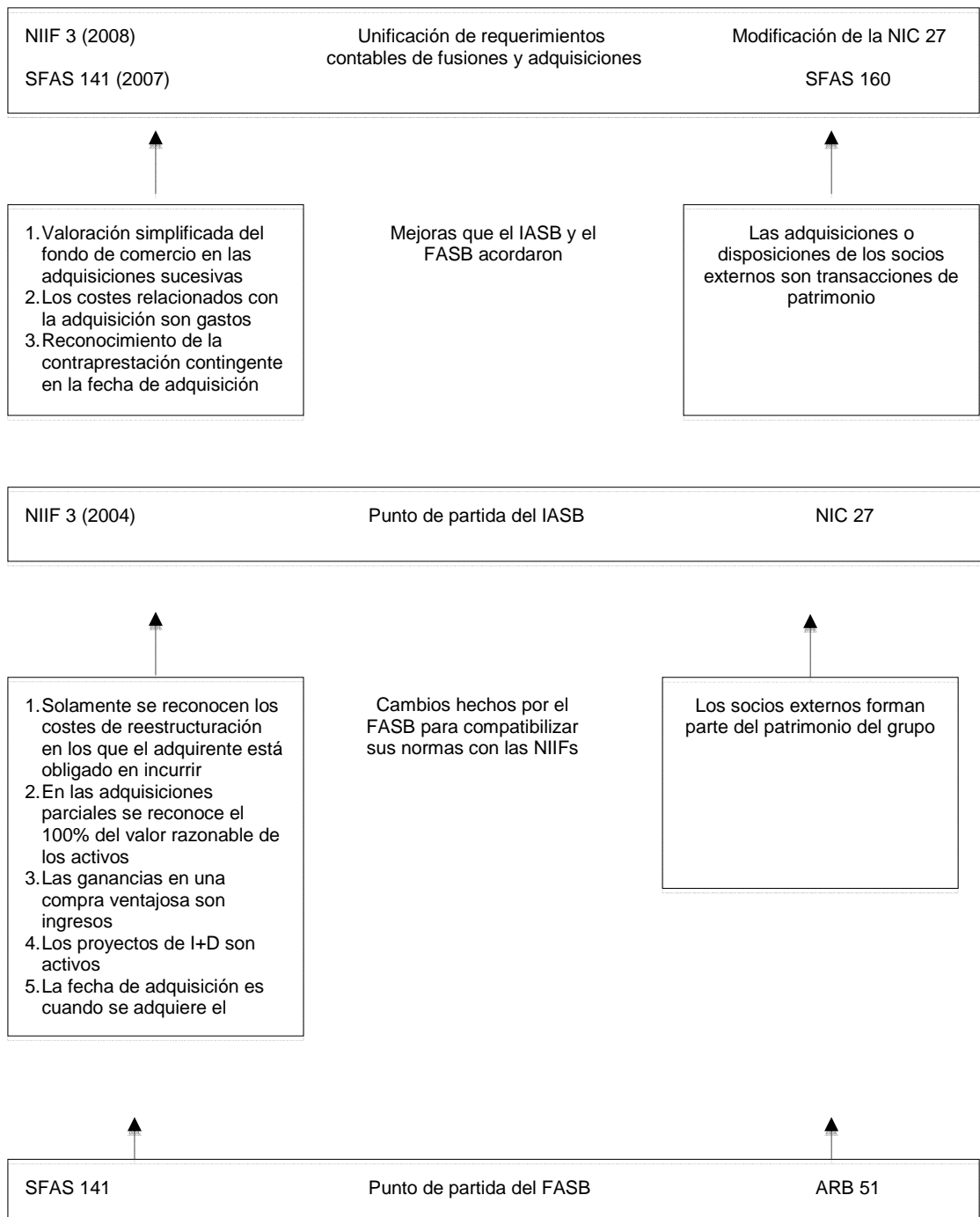
<sup>265</sup> Emitida inicialmente por el IASB en el año 1983, y posteriormente revisada en los años 1993, 1996 y 1998.

<sup>266</sup> No se han eliminado todas las diferencias. La NIIF 3-08 incorpora una tabla en la que se detallan las diferencias no eliminadas como, por ejemplo, la valoración inicial de los socios externos (la NIIF 3-08 permite valorarlos al inicio o en proporción a su porcentaje de participación en el valor neto de los elementos de la adquirida o por su valor razonable mientras que el SFAS 141 (R) requiere que se valoren por su valor razonable).

El IASB en el documento “*Business Combinations Phase II: Project Summary and Feedback Statement*” presenta resumidamente en el siguiente gráfico las modificaciones fundamentales introducidas en la NIIF 3 (2004) y en el SFAS 141 (2001):

**Reconocimiento inicial**

**Valoración posterior**



**Gráfico 3.2. Modificaciones introducidas por la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007)**



### 3. DEFINICIÓN DE COMBINACIÓN DE NEGOCIOS

Una de las novedades sustanciales de las Normas de Internacionales de Información Financiera en relación con el ordenamiento jurídico mercantil español vigente hasta la aprobación del actual PGC en 2007, es la introducción de definiciones tanto de los elementos de los estados financieros como de las operaciones reguladas en las diferentes normas. De tal manera, que, por un lado, solamente pueden reflejarse en los estados financieros los elementos que cumplan las definiciones de activo, pasivo, patrimonio, ingreso o gasto<sup>267</sup> establecidas en el Marco Conceptual del IASB y, por otro, únicamente pueden tratarse conforme a una norma aquellas operaciones que satisfagan la definición correspondiente desarrollada en dicha norma, es decir, a título de ejemplo, solamente pueden reflejarse como arrendamientos aquellos acuerdos que cumplan la definición de arrendamiento desarrollada en el párrafo 4 de la NIC 17, Arrendamientos, con independencia de su calificación jurídica.

Ello es consecuencia de una de las características cualitativas que según el Marco Conceptual del IASB deben de tener los estados financieros, que es la sustancia sobre la forma, lo que significa que *“si la información sirve para representar fielmente las transacciones y demás sucesos que se pretenden reflejar, es necesario que éstos se contabilicen y presenten de acuerdo con su esencia y realidad económica, y no meramente según su forma legal. La esencia de las transacciones y demás sucesos no siempre es consistente con lo que aparenta su forma legal o trama externa”* [IASB 2001: 45].

---

<sup>267</sup> El párrafo 49 del Marco Conceptual del IASB establece que:

- a) Un **activo** es un recurso controlado por la empresa como resultado de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.
- b) Un **pasivo** es una obligación presente de la empresa, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la empresa espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.
- c) **Patrimonio neto** es la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos.

El párrafo 70 del Marco Conceptual dispone que:

- a) **Ingresos** son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del ejercicio, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.
- b) **Gastos** son los decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del ejercicio, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien de nacimiento o aumento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de este patrimonio.

En aplicación de esta característica solamente pueden reflejarse como combinaciones de negocios aquellas operaciones que cumplan la definición de la NIIF 3, con independencia de cómo se califiquen jurídicamente (v.g. fusiones, escisiones).

La NIC 22, derogada por la NIIF 3 (2004), definía una combinación de negocios como *“la unificación de empresas independientes en una entidad económica única, como resultado de que una de las empresas se une con la otra u obtiene el control sobre los activos netos y las operaciones de la misma”* [IASB 1998b: 8]. Y distinguía dos tipos de combinaciones:

1. **Adquisición:** *“combinación de negocios en la que una de las empresas, la adquirente, obtiene el control sobre los activos netos y las actividades de la otra, la adquirida, a cambio de una transferencia de activos, el reconocimiento de un pasivo o la emisión de capital”* [IASB 1998b: 8].
2. **Unificación de intereses:** *“combinación de negocios en la que los propietarios de todos los negocios que se combinan acuerdan compartir el control sobre la totalidad, o la práctica totalidad, de los activos netos y las operaciones de las citadas empresas, a fin de conseguir una coparticipación mutua en los riesgos y beneficios de la entidad combinada a partir de ese momento, de manera que ninguna entidad de las que forman parte de pueda ser identificada como adquirente frente a la otra u otras”* [IASB 1998b: 8].

Esta norma entonces distinguía dos métodos para la contabilización de las distintas clases de combinaciones:

1. El método de compra para las adquisiciones
2. El método de unificación de intereses para las unificaciones de intereses<sup>268</sup>.

---

<sup>268</sup> El método de unificación de intereses básicamente consiste en la agregación de los elementos según su valor en libros en los estados financieros individuales de las entidades combinadas y reconocer en el patrimonio cualquier diferencia que pudiera surgir, de tal manera que conforme a este método no se puede reflejar fondo de comercio o diferencia negativa.

El IASB en la NIIF 3 (2004) introdujo una nueva definición de combinación de negocios en línea con la establecida en la norma que derogaba (la NIC 22) ya que una combinación de negocios se definía como *“la unión de entidades o negocios separados en una única entidad que informa”* [IASB 2004b: A]. Pero eliminó la clasificación que hacía la NIC 22 y dispuso que todas las combinaciones debían contabilizarse mediante el método de adquisición, por lo que, como las unificaciones de intereses satisfacían la definición de combinación de negocios debían tratarse de acuerdo con la NIIF 3 (2004) pero debían reflejarse como adquisiciones mediante el método de compra.

Por su parte, en la NIIF 3 (2008), el IASB modifica la definición de combinación de negocios adoptando la misma definición que el regulador norteamericano. La nueva delimitación conceptual no supone una ruptura con el enfoque desarrollado en la NIIF 3 (2004) ya que una combinación se define en la norma aprobada en 2008 como *“una transacción u otro evento en el que una adquirente obtiene el control de uno o más negocios. Transacciones usualmente denominadas fusiones ciertas o entre iguales son también combinaciones de negocios”*<sup>269</sup>.

En el gráfico 3.3. se presentan las definiciones de combinaciones de negocios propuestas por el IASB en la NIC 22, en la NIIF 3 (2004) y en la NIIF 3 (2008).

---

<sup>269</sup> Apéndice A, Términos definidos, de la NIIF 3 (2008). Por su parte, el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, en la Norma de Registro y Valoración 19ª dispone que por combinaciones de negocios debe entenderse como *“aquellas operaciones en las que una empresa adquiere el control de uno o varios negocios”*.

NIC 22	NIIF 3 (2004)	NIIF 3 (2008)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unificación de empresas independientes en una entidad económica única, como resultado de que una de las empresas se une con la otra u obtiene el control sobre los activos netos y las operaciones de la misma</li> <li>• Las combinaciones pueden ser adquisiciones o unificaciones de intereses</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unión de entidades o negocios separados en una única entidad que informa</li> <li>• Todas las combinaciones se tratan como adquisiciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transacción u otro evento en el que una adquirente obtiene el control de uno o más negocios. Transacciones usualmente denominadas true mergers o fusiones entre otras que también son combinaciones de negocios</li> <li>• Todas las combinaciones se tratan como adquisiciones</li> </ul>

**Gráfico 3.3. Definiciones de combinación de negocios del IASB**

Ninguna de las definiciones propuestas por el IASB se refiere a una instrumentación jurídica concreta, es decir, engloban diferentes figuras jurídicas, tales como las fusiones, las escisiones, las aportaciones no dinerarias en ampliaciones de capital y las compras de conjuntos de elementos que constituyan negocios, y las adquisiciones de la mayoría de los derechos de voto de una sociedad.

La noción de **control** es el elemento clave en la definición actual de combinación de negocios del IASB y del FASB, de tal manera que para que exista un grupo de empresas una de ellas debe ostentar el control sobre el resto de las compañías del grupo<sup>270</sup>. En el caso de grupos de subordinación o verticales en los que se dan las presunciones descritas por los reguladores para que exista control (v.g. mayoría de derechos de voto, poder para nombrar a la mayoría de los miembros del consejo de administración) no debe aparecer ningún problema en la práctica para que consoliden sus estados financieros y revelen las informaciones correspondientes en sus cuentas individuales. No obstante, en los grupos de coordinación u horizontales, en los que la existencia

<sup>270</sup> El método de adquisición se aplica en los estados financieros individuales en el caso de combinaciones de negocios instrumentadas jurídicamente, entre otras formas, mediante una fusión o una escisión. En el caso de combinaciones realizadas mediante la compra de la mayoría de los derechos de voto de un negocio, el método de adquisición se aplica en los estados financieros consolidados.

del control es menos evidente, la aplicación práctica de la definición de control de los reguladores es mucho más difusa.

Esta problemática también existe en nuestro ordenamiento mercantil dado que la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, modificó el artículo 42 del Código de Comercio para introducir la definición y las presunciones de control desarrolladas por el IASB. Así, el apartado primero del citado artículo de nuestro Código de Comercio dispone que:

*“...Existe un grupo cuando una sociedad ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el **control**<sup>271</sup> de otra u otras. En particular, se presumirá que existe control cuando una sociedad, que se calificará como dominante, se encuentre en relación con otra sociedad, que se calificará como dependiente, en alguna de las siguientes situaciones:*

- a) Posea la mayoría de los derechos de voto.*
- b) Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.*
- c) Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con terceros, de la mayoría de los derechos de voto.*
- d) Haya designado con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores. En particular, se presumirá esta circunstancia cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta. Este supuesto no dará lugar a la consolidación si la sociedad cuyos administradores han sido nombrados, está*

---

<sup>271</sup> Énfasis del autor.

*vinculada a otra en alguno de los casos previstos en las dos primeras letras de este apartado...”.*

Sin embargo, antes de las modificaciones introducidas por la Ley 16/2007, el ordenamiento mercantil español resolvía la problemática en torno a los grupos de coordinación con la noción de **unidad de decisión**. En este sentido, la Ley 62/2003, de 30 de noviembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social, entre otras cuestiones, modificaba el artículo 42 del Código de Comercio, quedando el primero de sus apartados redactado en los siguientes términos:

*“...Existe un grupo cuando varias sociedades constituyan una **unidad de decisión**<sup>272</sup>. En particular, se presumirá que existe unidad de decisión cuando una sociedad, que se calificará como dominante, sea socio de otra sociedad, que se calificará como dependiente, y se encuentre en relación con ésta en alguna de las siguientes situaciones:*

- a) Posea la mayoría de los derechos de voto.*
- b) Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.*
- c) Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.*
- d) Haya designado exclusivamente con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores. Este supuesto no dará lugar la consolidación si la sociedad cuyos administradores han sido nombrados, está vinculada a otra en alguno de los casos previstos en las dos primeras letras de este apartado...”.*

---

<sup>272</sup> Énfasis del autor.

Las presunciones de la existencia de unidad de decisión introducidas por la ley 62/2003 en el primer apartado del artículo 42 del Código de Comercio son las mismas que las desarrolladas por la ley 16/2007 para determinar si una empresa controla a otra. En este sentido, la diferencia entre la unidad de decisión y el control la constituye la presunción del segundo apartado del artículo 42 de Código de Comercio introducido por la ley 62/2003, que disponía que:

*“Se presumirá igualmente que existe unidad de decisión cuando, por cualesquiera otros medios, una o varias sociedades se hallen bajo dirección única<sup>273</sup>. En particular, cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta”.*

Por ello, la noción de unidad de decisión es más amplia que la de control porque abarca a aquellos grupos en los que no existe control por parte de otra sociedad<sup>274</sup> y obliga a consolidar a los grupos horizontales pasando de ser grupos de hecho a grupos de derecho<sup>275</sup>. En este sentido, BEJARANO [2006: 68] apunta que *“Esta concreción al supuesto de dirección única ha obligado a numerosas sociedades cotizadas en las bolsas españolas a modificar las estructuras de sus órganos de gobierno, para así evitar el peso de un indicio que al responder a una situación de dominio de acuerdo con la nueva redacción normativa, les habría obligado a tener que preparar estados financieros consolidados. Basta con revisar el apartado relativo a hechos relevantes a comunicar a la Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV), por parte de las sociedades incluidas en el IBEX-35, para comprobar la veracidad de esta información”.*

---

<sup>273</sup> Énfasis del autor.

<sup>274</sup> Por ejemplo, cuando una persona física controla a dos sociedades.

<sup>275</sup> Con la única excepción, en el ordenamiento mercantil español y únicamente a efectos de presentación de las cuentas anuales de una empresa o sociedad, la Norma para Elaboración de las Cuentas Anuales 13ª del PGC (2007) dispone que se entiende que otra empresa forma parte del grupo cuando *“...ambas estén vinculadas por una relación de control, directa o indirecta, análoga a la prevista en el artículo 42 del Código de Comercio para los grupos de sociedades o cuando las empresas estén controladas por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas, que actúen conjuntamente o se hallen bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias”.* Es decir, a efectos de presentación de los estados financieros individuales de una sociedad, la delimitación de su grupo de empresas se basa en la noción de unidad de decisión.

En esta misma línea, el ICAC señala en su Nota relativa a los criterios aplicables en la formulación de cuentas anuales consolidadas según los criterios del Código de Comercio para los ejercicios que comiencen a partir de 1 de enero de 2008, que *“...ha de tenerse en cuenta que el concepto de grupo en el CCo, antes de la reforma de la Ley 16/2007, se definía, a efectos de la obligación de consolidar, de una forma más amplia, al basarse en la unidad de decisión y no exclusivamente en el control, lo que incluía los denominados “grupos horizontales”. En consecuencia, la nueva definición de grupo de sociedades hace que desaparezca la obligación de consolidar sociedades con las que existe unidad de dirección sin control”* [ICAC 2008: Punto 3].

No obstante, la Norma de elaboración de las cuentas anuales (NECA) 13ª del PGC (2007) dispone que a efectos de la presentación de las cuentas anuales individuales de una empresa, se entiende que otra empresa forma parte del grupo cuando ambas estén vinculadas por una relación de control, directa o indirecta, análoga a la prevista en el artículo 42 del Código de Comercio para los grupos de sociedades o *“...cuando las empresas estén controladas por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas, que actúen conjuntamente o se hallen bajo **dirección única**<sup>276</sup> por acuerdos o cláusulas estatutarias”*. Es decir, en las cuentas anuales individuales se ha de atender a la noción de unidad de decisión, mientras que la obligación de consolidar se basa en el concepto de control.

Asimismo, el artículo 260 del texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, en relación con el contenido de la Memoria, dispone que *“Cuando la sociedad sea la de mayor activo del conjunto de sociedades domiciliadas en España, sometidas a una misma **unidad de decisión**<sup>277</sup>, porque estén controladas por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas, no obligadas a consolidar, que actúen conjuntamente, o porque se hallen bajo **dirección única** por acuerdos o cláusulas estatutarias, deberá incluir una descripción de las citadas sociedades, señalando el motivo por el que se*

---

<sup>276</sup> Énfasis del autor.

<sup>277</sup> Énfasis del autor.



*encuentran bajo una misma unidad de decisión, e informará sobre el importe agregado de los activos, pasivos, patrimonio neto, cifra de negocios y resultado del conjunto de las citadas sociedades”.*

Por otra parte, la Ley 13/1985, de 25 de mayo, Coeficientes de Inversión, Recursos Propios y Obligaciones de Información de los Intermediarios Financieros, en su artículo octavo, a efectos del cálculo del coeficiente de solvencia, dispone que se considera que un grupo de entidades financieras constituye un grupo consolidable de entidades de crédito cuando, entre otras circunstancias, *“...una persona física, un grupo de personas físicas que actúen sistemáticamente en concierto, o una entidad no consolidable con arreglo a esta Ley, controlen a varias entidades financieras...”*. Por tanto, en el sector bancario, para el cálculo de los recursos propios regulatorios, se consolidan los grupos horizontales.

**Estos preceptos dejan en evidencia que la obligación de consolidación debería basarse en la noción de unidad de decisión y no en la de control, dado que en caso contrario, como sucede actualmente, determinados grupos económicos (i.e. los denominados grupos horizontales) no se tratan como tales a efectos de los estados financieros consolidados.**

En la tabla 3.4. se describen las presunciones de la existencia de unidad de decisión y de control, quedando patente que la presunción de unidad de decisión basada en la existencia de dirección única no lo es para la existencia de control.

PRESUNCIONES DE LA UNIDAD DE DECISIÓN	PRESUNCIONES DEL CONTROL
a) Mayoría de los derechos de voto. b) Facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración. c) Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con terceros, de la mayoría de los derechos de voto. d) Haya designado con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores	
Dirección única	

**Tabla 3.4. Presunciones de la existencia de unidad de decisión y de control**

Por otro lado de las definiciones de combinación de negocios previstas tanto en la NIIF 3 (2004) como en la NIIF 3 (2008) y en el SFAS 141 (2007), se desprenden dos requisitos esenciales para que una operación pueda calificarse como tal:

1. Una de las empresas participantes (la adquirente) debe adquirir el control del resto de los negocios combinados.
2. Las entidades adquiridas deben ser negocios.

### **3.1. Adquisición del control de los negocios combinados**

La base en la que reside la definición de combinación de negocios es el hecho de que una de las entidades participantes en la combinación (la adquirente) obtenga el control del resto de las entidades combinadas (las adquiridas). Por tanto, puede decirse que la noción de control es el núcleo de las combinaciones de negocios.

El término control no es novedoso en nuestro ordenamiento jurídico, de hecho el antiguo artículo 4 de la Ley del Mercado de Valores<sup>278</sup>, modificado por la Ley 47/2007<sup>279</sup>, de 19 de diciembre, disponía que “*se considerarán pertenecientes a un mismo grupo las entidades que constituyan una unidad de decisión porque alguna de ellas ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de las demás, o porque dicho control corresponda a una o varias personas físicas que actúen sistemáticamente en concierto*”.

Lo que sí supone una novedad en nuestro ordenamiento jurídico mercantil es la introducción de una definición de *control*, que el IASB define como el **poder de dirigir la política financiera y de explotación de una entidad con la finalidad de obtener beneficios económicos de sus actividades**. En este sentido el IASB proporciona una serie de factores que evidencian la existencia de control, recogidos en el párrafo 19 de la NIIF 3 (2004) y a los que hace referencia la NIIF 3 (2008) al referirse a la guía de la NIC 27<sup>280</sup>, estos son<sup>281</sup>:

1. Que una entidad (la dominante) posea, directa o indirectamente a través de otras dependientes, más de la mitad de los derechos de voto de una entidad, a menos que, por circunstancias excepcionales, pueda demostrarse claramente que tal posesión no constituye control.
2. Que una entidad (la dominante) posea la mitad o menos de los derechos de voto de una entidad, pero tenga el:
  - a. poder sobre más de la mitad de los derechos de voto en virtud de un acuerdo con otros inversores;
  - b. poder para dirigir las políticas financiera y de explotación de esa entidad, obtenido por acuerdo o disposición reglamentaria.

---

<sup>278</sup> Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores.

<sup>279</sup> Ley 47/2007, de 19 de diciembre, por la que se modifica la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores.

<sup>280</sup> Párrafo 13 de la NIC 27.

<sup>281</sup> Adicionalmente, la SIC 12, Consolidación-Entidades con Propósito Especial, desarrolla el concepto de control para el caso de las entidades normalmente denominadas Vehículos o Entidades con Propósito Especial (ECE).

- c. poder para nombrar o revocar a la mayoría de los miembros del órgano de administración u órgano equivalente de dirección y el control de la entidad reside en ese órgano o cuerpo; o
- d. poder de controlar la mayoría de los votos en las reuniones del órgano de administración u órgano equivalente de dirección y el control de la entidad reside en ese órgano o cuerpo.

A pesar de que puede afirmarse que esta definición de control cumple los requisitos para considerarse que tienen carácter sustantivo<sup>282</sup> en el sentido apuntado por TUA PEREDA [1996: 6], por contener los dos elementos requeridos a tales efectos, BEJARANO [2006: 69:] apunta, en referencia a la definición del control del IASB y del FASB, que “...*dichas construcciones teóricas no han cumplido lo pretendido desde un punto de vista teórico, o cuando menos no poseen ese mayor grado de perfección que tradicionalmente se les ha querido atribuir frente a las definiciones formales...*”, y continúa afirmando que a pesar de que la definición de control conceptualmente no debería dejar de escapar ninguna situación de dominio, “...*en la realidad nos encontramos con que aquellas que responden a un contexto de control de hecho siguen quedando al margen de la ley*”.

En este sentido, en la práctica parece que únicamente se consideran grupos económicos aquellos que cumplen las presunciones descritas en la norma, por lo que no consolidan estados financieros ni revelan la información oportuna en las cuentas individuales, aquellos grupos de hecho que no cumplen dichas presunciones o indicios, y no son, por tanto, grupos de derecho. En esta línea, BEJARANO [2006: 101] apunta que “...*todas aquellas relaciones de subordinación o dependencia, cuya existencia al venir apoyada en indicios menos evidentes que los derivados de la tradicional presunción de la mayoría de los derechos de voto de otro negocios, siguen provocando una fuga de*

---

<sup>282</sup> Según TUA PEREDA [1996: 6], una definición sustantiva es aquella en la que se da preeminencia al fondo sobre la forma, acostumbrando a presentar dos vertientes bien diferenciadas: por un lado, la definición conceptual, o fondo; y por otro, los signos concretos y positivos a través de los que se verifica su existencia, o forma, prevaleciendo el fondo sobre la forma, es decir, el concepto sobre los indicios o presunciones.

TUA PEREDA [1996: 6] señala que una definición es formal desde el momento que carece de una primera vertiente, de manera que las presunciones, los indicios pasan a convertirse en categoría conceptual, pudiendo llegar incluso a confundirse presunción con definición.

*información, que sin embargo, tan necesaria resulta para el ámbito de la consolidación de estados financieros*". Entre las relaciones de subordinación a las que se refiere la citada autora, pueden señalarse a las basadas en aspectos comerciales, financieros, de suministro de inputs básicos, o aquellas otras determinantes de una subordinación tecnológica tan importante en una etapa como la actual calificada como la era del conocimiento y la tecnología.

Al delimitarse la noción de control desde la perspectiva de un "poder" o facultad, a la hora de valorar la existencia de control deben analizarse los derechos de voto y, en particular, los poseídos indirectamente por la entidad adquirente y los denominados derechos de voto potenciales

### 3.1.1. *Derechos de voto indirectos.*

Los instrumentos emitidos directamente por la entidad dependiente<sup>283</sup>, que confieran a sus titulares derechos de voto, de los que la entidad dominante<sup>284</sup> sea titular, representan los derechos de voto directos, es decir, aquellos que permiten a la entidad dominante participar directamente en la gestión de la adquirida, y por tanto están reflejados en sus estados financieros individuales.

Por otro lado, la entidad dominante puede tener otras entidades dependientes, asociadas y multigrupo, que sean titulares de derechos de voto de la entidad dependiente. En el párrafo 4 de la NIC 27, una Dependiente se define como una entidad que es controlada por otra (denominada dominante); en el párrafo 2 de la NIC 28, Inversiones en Asociadas, una *Asociada* se define como una entidad sobre la que el inversor tiene influencia significativa, que ni es control ni control conjunto; y en el párrafo 24 de la NIC 31, Participaciones en Negocios Conjuntos, una *Multigrupo* se define como un negocio conjunto (acuerdo contractual por el que dos o más participantes somete una actividad económica a control conjunto) que implica la creación de una sociedad por acciones, una

---

<sup>283</sup> Que fue la entidad adquirida en la combinación de negocios que dio origen al grupo de sociedades.

<sup>284</sup> Entidad adquirente en la combinación de negocios.

asociación con fines empresariales u otro tipo de entidad, en las cuales cada participante adquiere una participación.

En el párrafo tercero de la NIC 28, la *Influencia Significativa* se define como el poder de intervenir en las decisiones de política financiera y de operación de la participada, sin llegar a tener el control absoluto ni el control conjunto de la misma. Asimismo, en el párrafo 3 de la NIC 31, el *Control Conjunto* se define como el acuerdo contractual para compartir el control sobre una actividad económica que se da únicamente cuando las decisiones estratégicas, tanto financieras como operativas, de las actividades requieren el consentimiento unánime de las partes que están compartiendo el control (los participantes). En la tabla 3.5. se presentan las definiciones de control, control conjunto e influencia significativa.

Tipo de relación	Calificación de la sociedad
<p>Control</p> <p>Poder para dirigir las políticas financiera y de explotación de una entidad, con el fin de obtener beneficios de sus actividades</p>	Dependiente
<p>Control conjunto</p> <p>Acuerdo contractual para compartir el control sobre una actividad económica, y solo existirá cuando las decisiones estratégicas, tanto financieras como de explotación, relativas a la actividad requieran el consentimiento unánime de todas las partes que comparten el control (los partícipes).</p>	Negocio conjunto
<p>Influencia significativa</p> <p>Poder de intervenir en las decisiones de política financiera y de explotación de la participada, sin llegar a tener el control absoluto ni el control conjunto de la misma</p>	Asociada

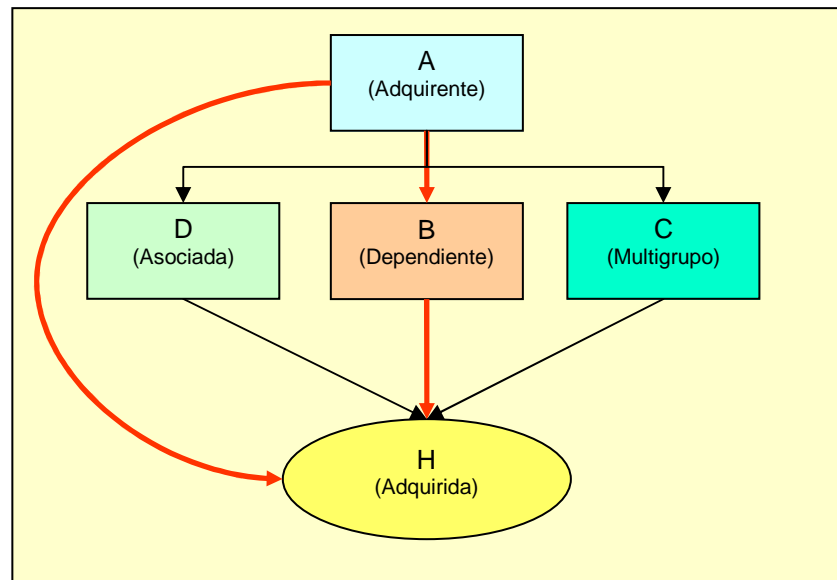
**Tabla 3.5. Control, Control conjunto e Influencia significativa.**

Por todo ello, una característica común de las inversiones en entidades asociadas y multigrupo es que no confieren a su titular el poder de dirigir las políticas de estas entidades. Por tanto, en el caso concreto de los derechos de voto indirectos poseídos a través de entidades asociadas y multigrupo, la adquirente no tiene capacidad de decisión sobre los mismos por lo que no

deben tomarse en consideración al valorar si la entidad adquirente posee el control de la adquirida.

En conclusión, al evaluar si la entidad adquirente tiene el control de la adquirida únicamente deben considerarse los derechos de voto directos y los indirectos a través de dependientes.

En el gráfico 3.4. se presenta un grupo de sociedades en el que la entidad adquirente A posee directamente derechos de voto de la empresa H pero también a través de su sociedad dependiente B. Los derechos de voto de H en posesión de C y D no se considerarían al evaluar si A controla a H dado que las empresas anteriores C y D no son filiales de A.



**Gráfico 3.4. Derechos de voto indirectos**

### 3.1.2. Derechos de voto potenciales

Las opciones de compra sobre acciones, los instrumentos de deuda o de capital convertibles en acciones, los warrants sobre acciones, y otros instrumentos similares llevan incorporados un derecho que si se ejercita o se convierte aumenta el poder de voto de una entidad o reduce el poder de voto

de otra sobre las políticas financieras y de explotación de una tercera entidad, es decir, estos instrumentos llevan incorporados derechos potenciales de voto.

El IASB define el control como un “poder”, es decir, una entidad controla a otra cuando tiene el poder o la capacidad para dirigir sus políticas financiera y de explotación sin tener en cuenta si se ejerce activamente o si es pasivo por naturaleza; y los derechos potenciales de voto dotan de esta capacidad a sus titulares, a no ser que carezcan de fondo económico o no sean ejercitables o convertibles en el momento que se realiza el análisis. Por tanto, al evaluar si una entidad posee el control de otra, deben considerarse, además de los derechos de voto que posea la matriz directa o indirectamente a través de otras filiales, los derechos de voto potenciales de esta última, como opciones de compra, que sean en ese momento ejercitables o convertibles, incluyendo a aquellos en posesión de otras entidades.

Según el IASB, los derechos potenciales de voto deben cumplir dos requisitos para que contribuyan al control de una entidad<sup>285</sup>:

1. Deben ser ejercitables en la fecha del análisis: no lo son si, por ejemplo, no pueden ejercitarse o convertirse hasta una fecha futura o hasta la ocurrencia de un evento futuro.
2. No deben carecer de fondo económico: por ejemplo, cuando se fije un precio de ejercicio de tal manera que evita que se ejerciten o se conviertan en cualquier escenario posible.

Adicionalmente, deben evaluarse todos los hechos y circunstancias que afecten a esos derechos, con la excepción de:

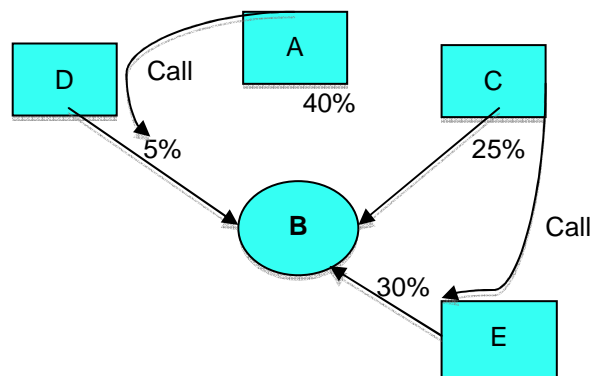
- a. La intención de la dirección de la entidad de ejercitarlos o convertirlos.
- b. La capacidad financiera de la entidad para ejercitar o convertir el derecho.

---

<sup>285</sup> Guidance on implementing de la NIC 27, NIC 28 y NIC 31.



Por último, debe señalarse que no sólo deben tenerse en cuenta los derechos potenciales de voto que posea la entidad, sino también los mantenidos por las partes ajenas a su grupo. Así en el gráfico 3.5. se presenta un ejemplo en el que la empresa A tiene un 40% de los derechos de voto de la compañía B y además tiene una opción de compra (i.e. call) ejercitable sobre un 5% del capital ordinario de esta última empresa. Si no se consideraran todos los derechos de voto potenciales, sino únicamente los poseídos por A, se llegaría a la conclusión de que A controla a B dado que posee el 40% de los derechos de voto y tiene una call sobre un 5% adicional, mientras que el resto del capital lo posee en un 25% la empresa C y el 30% restante está en manos de E. Sin embargo, si se consideran todos los derechos de voto potenciales, es la empresa C la que controla a B ya que posee el 25% de los derechos de voto presentes y tiene una call sobre el 30% del capital de B.



**Gráfico 3.5. Análisis de los derechos de voto potenciales**

Además, la definición de control de la NIIF 3 solamente permite que una entidad tenga el control de otra, por tanto, cuando dos o más entidades posean cada una un número significativo de derechos de voto deben reconsiderarse los factores que determinan la existencia de control, para identificar a una de ellas como adquirente o dominante.

En el gráfico 3.6. figuran los derechos de voto potenciales de una compañía que han de considerarse al evaluar si otra entidad la controla o no. Así sólo han de tomarse en consideración los derechos de voto potenciales ejercitables, y

no ha de valorarse ni la intención ni la capacidad financiera de su titular para ejercitarlos.

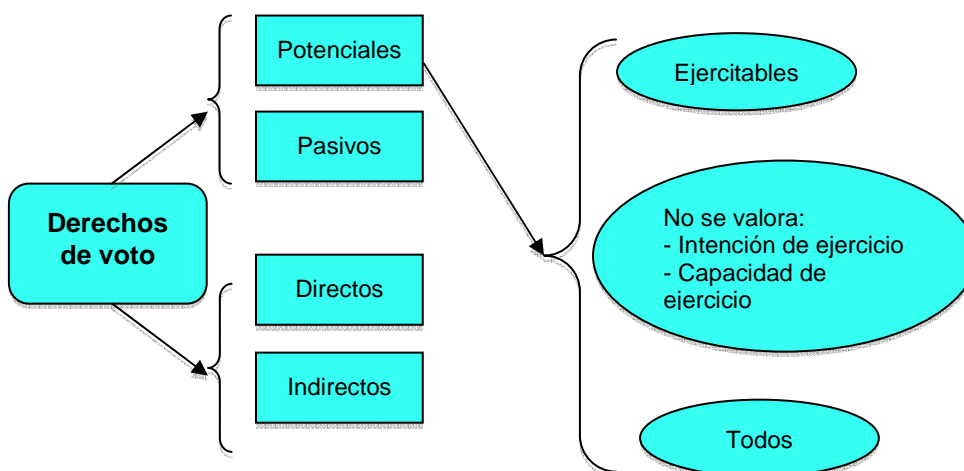


Gráfico 3.6. Derechos potenciales de voto

### 3.2. El concepto de negocio

El segundo requisito que debe cumplir una operación de concentración empresarial para considerarse una combinación de negocios en el marco de las Normas Internacionales de Información Financiera es que la entidad (o entidades) adquirida (s) sea un negocio. En la definición de combinación de negocios<sup>286</sup> solamente se requiere expresamente que la entidad adquirida sea un negocio y no que lo sea también la adquirente, sin embargo parece que debe suponerse que la entidad que compra un negocio (o negocios) también lo es. En este sentido, la NRV 19ª del PGC (2007) requiere expresamente que la adquirente sea un negocio cuando como consecuencia de la combinación se escindan de las empresas a las que pertenecían. Este requisito puede tener sentido en el caso de las escisiones parciales o segregaciones<sup>287</sup> de las

<sup>286</sup> En el apéndice A de la NIIF 3 (2008), una combinación de negocios se define como: “Una transacción u otro suceso en el que la adquirente obtiene el control de uno o más negocios. Las transacciones se denominan algunas veces «verdaderas fusiones» o «fusiones entre iguales» también son combinaciones de negocios en el sentido en que se utiliza el término en esta NIIF”.

<sup>287</sup> El artículo 69 de la ley 3/2009 dispone que “Se entiende por escisión total la extinción de una sociedad, con división de todo su patrimonio en dos o más partes, cada una de las cuales se transmite en bloque por sucesión universal a una sociedad de nueva creación o es absorbida por una sociedad ya existente, recibiendo los socios un número de acciones, participaciones o cuotas de las sociedades beneficiarias proporcional a su respectiva participación en la sociedad que se escinde”.

sociedades mercantiles y no tanto en las escisiones totales, dado que el artículo 70 de la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, requiere que la parte escindida en una escisión parcial constituya una unidad económica, por el contrario este requerimiento ni es exigible en las escisiones totales ni en las segregaciones.

Un Negocio<sup>288</sup> se define en la NIIF 3 (2008) como un conjunto de activos y actividades que puede ser dirigido y gestionado con el propósito de proporcionar directamente a los inversores, propietarios, miembros o participantes, un rendimiento en forma de dividendos, menores costes u otros beneficios económicos.

La NIIF 3 (2004) recogía una definición muy similar pero añadía dos presunciones iuris tantum (*i.e.* admiten prueba en contrario):

1. Un negocio se compone generalmente de insumos, procesos aplicados a los mismos y de los correspondientes productos que son, o serán, utilizados para generar ingresos.
2. Cuando en la compra de un conjunto de activos y actividades surja un fondo de comercio debe presumirse que dicho conjunto es un negocio.

El IASB en la NIIF 3 (2008) dedica parte de su anexo o apéndice B<sup>289</sup> a desarrollar el concepto de negocio y recoge la primera presunción pero no la segunda. En realidad la primera presunción deja de serlo para convertirse en un requerimiento dado que literalmente se afirma que “...*un negocio consiste en insumos y procesos aplicados a los mismos que hacen que se generen*

---

El apartado primero del artículo 70 de la ley 3/2009 dispone que “*Se entiende por escisión parcial el traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada una de las cuales forme una unidad económica, a una o varias sociedades de nueva creación o ya existentes, recibiendo los socios de la sociedad que se escinde un número de acciones, participaciones o cuotas sociales de las sociedades beneficiarias de la escisión proporcional a su respectiva participación en la sociedad que se escinde y reduciendo ésta el capital social en la cuantía necesaria.*”

El artículo 71 de la ley 3/2009 dispone que “*Se entiende por segregación el traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada una de las cuales forme una unidad económica, a una o varias sociedades, recibiendo a cambio la sociedad segregada acciones, participaciones o cuotas de las sociedades beneficiarias.*”

<sup>288</sup> En la Norma de Registro y Valoración 19ª del PGC un Negocio se define como un conjunto de elementos patrimoniales constitutivos de una unidad económica dirigida y gestionada con el propósito de proporcionar un rendimiento, menores costes u otros beneficios económicos a sus propietarios o participantes.

<sup>289</sup> Los párrafos comprendidos entre el B7 y el B12, inclusive.

productos. A pesar de que los negocios normalmente tienen productos, éstos no son imprescindibles para que un conjunto pueda considerarse un negocio”.

En la tabla 3.6. se presentan la definición de negocio en la NIIF 3 (2004), por un lado, y en la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007), por otro.

NIIF 3 (2004)	NIIF 3 (2008)/ SFAS 141 (2007)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conjunto integrado de actividades y activos dirigidos y gestionados con el fin de proporcionar:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>a) un rendimiento a los inversores; o</li> <li>b) menores costos u otros beneficios económicos que reviertan directa y proporcionalmente a los tenedores de pólizas o participantes.</li> </ul> </li> <li>• Presunciones iuris tantum:                             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Un negocio se compone de insumos y procesos.</li> <li>2. Si en la compra de un conjunto de activos y actividades surge un fondo de comercio, dicho conjunto es un negocio.</li> </ol> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conjunto de actividades y activos que pueden dirigidos y gestionados con el propósito de proporcionar directamente a los inversores, propietarios, miembros o participantes, un rendimiento en forma de dividendos, menores costes u otros beneficios económicos.</li> <li>• Un negocio se compone de insumos y procesos.</li> <li>• Los productos no son un elemento imprescindible para que un conjunto de activos y actividades sea un negocio.</li> </ul>

**Tabla 3.6. El concepto de negocio**

Estos elementos que constituyen un negocio según el IASB se definen en la NIIF 3 (2008) como:

- a) *Insumo*: recurso económico que genera o tiene la capacidad de generar productos cuando se le aplica uno o varios procesos. Pueden ser insumos, entre otros, los activos no corrientes (incluidos los activos intangibles y los derechos de uso de activos no corrientes), la propiedad intelectual, y la capacidad de tener acceso a materiales, derechos o empleados necesarios.
- b) *Proceso*: sistema, norma, protocolo, convención o regla que cuando se aplica a uno o varios insumos generan o tienen la capacidad de generar productos. Como por ejemplo, procesos estratégicos de gestión, procesos operativos y procesos de gestión de recursos. Estos procesos normalmente se encuentran documentados, pero unos recursos organizados con las necesarias habilidades y experiencia que actúen

conforme a una serie de reglas y convenciones pueden realizar los procesos necesarios que pueden ser aplicados a insumos para crear productos.

- c) *Producto*: resultado de insumos y de los procesos aplicados a los mismos que tienen la capacidad de proporcionar directamente a los inversores, propietarios, miembros o participantes, un rendimiento en forma de dividendos, menores costes u otros beneficios económicos [IASB 2008a: B7].

En el marco regulatorio del IASB y del FASB para que un conjunto de activos y actividades pueda considerarse un negocio debe de estar compuesto de insumos y procesos que generen productos. Sin embargo, un conjunto de activos y actividades adquirido puede considerarse un negocio a pesar de no estar compuesto por todos los insumos y procesos que utilizaba el vendedor si sin todos ellos el adquirente puede continuar obteniendo los mismos productos porque, por ejemplo, integre el negocio entre sus propios insumos y procesos.

Por tanto, en un negocio deben identificarse estos elementos, sin embargo un negocio que esté en una fase de desarrollo puede que no genere productos. En estos casos debe analizarse que en el conjunto de activos y actividades se den, entre otras, las siguientes circunstancias:

- a) Haya iniciado las actividades fundamentales planificadas.
- b) Tenga empleados, propiedad intelectual y otros insumos y procesos que puedan aplicarse a los mismos.
- c) Funcione en línea con un plan para obtener productos.
- d) Podrá acceder a los consumidores que compren el producto.

En resumen, en la NIIF 3 (2008) no varía fundamentalmente el concepto de negocio en relación con la NIIF 3 (2004), y la clave para que un conjunto de elementos patrimoniales pueda considerarse un negocio continúa siendo que estén gestionados con el objetivo de proporcionar beneficios económicos a sus inversores o propietarios, por ello normalmente una empresa puede considerarse que es un negocio o que está constituida por varios negocios, tal

como, en determinadas circunstancias, por sus distintos segmentos de negocio.

Sin embargo, no toda empresa puede considerarse un negocio como, por ejemplo, las sociedades patrimoniales cuyo activo únicamente está constituido por inmuebles comprados con el único propósito de obtener ganancias derivadas de sus plusvalías, dado que en términos de racionalidad económica sería equivalente la compra del conjunto de todos los inmuebles de la sociedad (v.g. absorción) a la adquisición separada de los mismos, es decir, desde un punto de vista económico no sería racional que se pagara por el conjunto un precio superior a la suma de los valores de mercado de los inmuebles que constituyen su activo.

Por otra parte, la aplicación del concepto de negocio en determinadas circunstancias puede ser problemática en cuanto la clave introducida por el IASB para que un conjunto de elementos pueda considerarse un negocio es que esté gestionado con el propósito de proporcionar beneficios económicos a sus propietarios o inversores. Esta cualidad de los negocios es bastante abstracta dado que el IASB no aclara qué se entiende por beneficios económicos. Así supongamos que una empresa petrolífera, denominada Petroleum, constituye una fundación para la ayuda de los niños discapacitados, a la que denomina Fundación Petroleum; en principio, la fundación no debe considerarse que es un negocio porque su objetivo no es la obtención de beneficios económicos, por lo que no debería consolidar sus estados financieros con los de Petroleum. No obstante, si Petroleum hace publicidad de la fundación en los medios de comunicación y con ello consigue ganar clientela, ¿es la Fundación Petroleum un negocio de Petroleum? En principio, la contestación a la pregunta debería ser negativa porque debe suponerse que la obtención de nueva clientela a través de esta vía es un beneficio colateral no significativo, sin embargo, si por dicha fundación aumentara de forma sustancial la masa de clientes de Petroleum parecería lógico considerar que la Fundación Petroleum es un negocio que proporciona beneficios económicos a su fundadora en forma de nuevos clientes y, por ende, mayor facturación.

Por último, la noción de negocio no es un concepto completamente nuevo en nuestro ordenamiento jurídico dado que en la legislación mercantil y fiscal española existen conceptos equivalentes. En este sentido, el artículo 70 de la Ley 3/2009, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, relativo a la escisión parcial<sup>290</sup>, dispone que la parte del patrimonio social que se divida o segregue deberá formar una unidad económica, aunque este concepto no se define posteriormente. Por otra parte, en la definición de escisión parcial incluida del artículo 97.2 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades se requiere que la parte o partes segregadas en la escisión formen ramas de actividad, y el artículo 97.4 aclara que se entenderá por rama de actividad el conjunto de elementos patrimoniales que constituyan desde el punto de vista de la organización una unidad económica autónoma determinante de una explotación económica, es decir, un conjunto capaz de funcionar por sus propios medios.

#### **4. VALORACIÓN DE LOS SOCIOS EXTERNOS**

Los socios externos se definen en el apéndice A de la NIIF 3 (2008) como “*El patrimonio de una dependiente no atribuible, directa o indirectamente, a una dominante*”. El patrimonio neto se define en el párrafo 49 del Marco Conceptual como: “*la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos*”.

En la NIIF 3 (2004) los socios externos se denominan intereses minoritarios y se definen como: “*Aquella parte del resultado del periodo y de los activos netos de una subsidiaria que no corresponden, bien sea directa o indirectamente a través de otras subsidiarias, a la participación de la controladora del grupo*”. Esta definición es equivalente a la de la NIIF 3 (2008).

En el marco de la norma aprobada en 2004 y en el del PGC (2007) los intereses minoritarios deben valorarse por el porcentaje que representan en el

---

<sup>290</sup> El artículo 70 de la Ley 3/2009, sobre modificaciones estructurales, regula en los mismos términos la escisión parcial de las sociedades mercantiles.

valor de los activos adquiridos, a excepción del fondo de comercio, y pasivos asumidos en la combinación. Por tanto, en los estados financieros de la entidad resultante de la combinación solamente se refleja el fondo de comercio atribuible, directa o indirectamente, a la adquirente o dominante<sup>291</sup> (“partial goodwill”).

En la norma emitida en 2008 se permite que los socios externos se valoren como en la NIIF 3 (2004) o por su valor razonable, así lo dispone el párrafo 19: *“Para cada combinación de negocios el adquirente debe valorar los socios externos en la adquirida o por su valor razonable o por su participación en los activos identificables netos de la adquirida”*. En este sentido, el párrafo B44 señala cómo debe determinarse el valor razonable de los socios externos: *“En algunas ocasiones el adquirente podrá estimar el valor razonable en la fecha de adquisición de los socios externos a partir de los precios de mercado para las participaciones en el capital no mantenidas por el adquirente disponibles en un mercado activo. En otras ocasiones, sin embargo, no habrá un mercado activo disponible para las participaciones en el capital. En esas situaciones, el adquirente debería estimar el valor razonable de los socios externos utilizando técnicas de valoración”*.

Este criterio para determinar el valor razonable de los socios externos es el previsto en la NIC 39 para estimar el valor razonable de los instrumentos financieros. En primer lugar, la mejor evidencia del valor razonable de un instrumento financiero es su precio en un mercado activo<sup>292</sup> y, en segundo, si no existe un mercado activo para el instrumento, se obtiene a partir de técnicas de valoración que deben tener una serie de características, como que deben tener en consideración el precio de las transacciones recientes y el efecto temporal.

---

<sup>291</sup> En terminología anglosajona, cuando se refleja el fondo de comercio de los socios externos se dice que se reconoce el *“full goodwill”*; por el contrario, cuando no se refleja el fondo de comercio de los socios externos se habla de *“partial goodwill”*.

<sup>292</sup> “Un mercado activo es un mercado en el que se dan todas las siguientes condiciones:

- (a) las partidas negociadas en el mercado son homogéneas;
- (b) normalmente se pueden encontrar en todo momento compradores y vendedores interesados; y
- (c) los precios están disponibles al público”. [IASB 2004a: 6].



Es decir, en la NIIF 3 (2008) la entidad adquirente tiene la opción de valorar a los socios externos por su valor razonable o por su porcentaje de participación en el neto de la adquirida. El IASB admite esta opción a pesar de que considera que el valor razonable es el atributo más relevante de los activos y que la valoración al valor razonable también proporciona información más comparable y comprensible que la valoración al coste o a partir de la imputación del coste total de la adquisición<sup>293</sup>.

Conforme a este convencimiento, en el borrador de la NIIF 3 (2008) emitido en 2005 se proponía valorar a los socios externos por el resultado de sumar su participación en los activos netos de la adquirida y su participación en el fondo de comercio resultante de la combinación (“*full goodwill*”<sup>294</sup>). Finalmente, en la NIIF 3 (2008) no se continuó con este planteamiento porque dado que el valor del fondo de comercio se obtiene residualmente el de los socios externos también se obtendría de la misma forma, y el IASB consideró que no era conveniente mantener dos importes residuales en los estados financieros de la entidad resultante de la combinación. Además, el órgano emisor supuso que mientras que el valor razonable de los socios externos puede estimarse, el valor razonable del fondo de comercio no.

Por ello, el IASB en la elaboración de la NIIF 3 (2008) tenía como primera preferencia valorar todos los componentes de una combinación de negocios, incluidos los socios externos, por su valor razonable en la fecha de adquisición. Sin embargo, en la norma definitiva se introdujo la opción de valoración de los socios externos porque algunos miembros del IASB consideran que no es evidente que los beneficios económicos resultantes de valorar a los socios externos por su valor razonable superen a los costes que genera esta valoración.

En definitiva, a pesar de que el IASB admite que la existencia de alternativas de valoración reduce la comparabilidad de los estados financieros, en la NIIF 3

---

<sup>293</sup> Párrafo BC198 de la NIIF 3 (2008).

<sup>294</sup> Al reconocer el fondo de comercio correspondiente a la entidad adquirente y a los socios externos se está reconociendo el fondo de comercio total, es decir, el generado por la adquirida y el correspondiente a las sinergias de la operación. En terminología anglosajona se reconoce el denominado “full goodwill”.

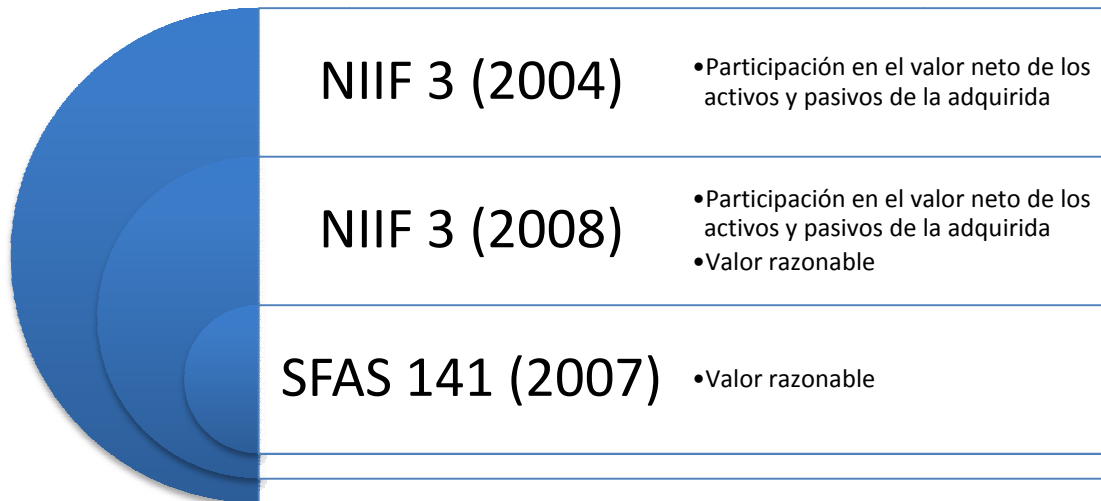
(2008) se permite que el adquirente opte por reflejar a los socios externos por su valor razonable o por su porcentaje de participación en el valor neto de los activos y pasivos de la adquirida. En este aspecto no se ha conseguido la convergencia con el FASB ya que en la SFAS 141 (2007) se requiere que los socios externos se valoren por su valor razonable.

Debe tenerse en cuenta que estos criterios de valoración no son equivalentes, así pueden señalarse tres efectos si se opta por reflejar a los socios externos por el porcentaje que representan en los activos netos de la adquirida en lugar de por su valor razonable:

1. El valor en libros de los socios externos y del fondo de comercio será inferior.
2. Cuando una unidad generadora de efectivo a la que se le haya atribuido parte del fondo de comercio se deteriore, en la cuenta de resultados se reflejará una pérdida inferior.
3. En adquisiciones de un porcentaje de participación superior en la adquirida por parte de la adquirente se reconocerá una disminución en el patrimonio neto atribuible al fondo de comercio de los socios externos adquirido.

Adicionalmente, puede darse el caso curioso, en el caso de una compra ventajosa, de que en los estados financieros consolidados convivan una diferencia negativa reconocida como una ganancia del adquirente y un fondo de comercio perteneciente a los socios externos.

En el gráfico 3.7. se presenta los criterios de valoración de los socios externos en la NIIF 3 (2004), en la NIIF 3 (2008) y en el SFAS 141 (2007).



NIIF 3 (2004)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación en el valor neto de los activos y pasivos de la adquirida</li> </ul>
NIIF 3 (2008)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación en el valor neto de los activos y pasivos de la adquirida</li> <li>• Valor razonable</li> </ul>
SFAS 141 (2007)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valor razonable</li> </ul>

**Gráfico 3.7. Valoración de los socios externos**

Por otra parte, la determinación del valor razonable de los socios externos en el caso de sociedades no cotizadas no es una tarea sencilla exenta de subjetividad. La mayor parte de los métodos de valoración de empresas (v.g. método de descuento de los flujos de caja libres, método de los multiplicadores, métodos basados en opciones reales, etc.) asumen que se tiene el control de la compañía, por lo que no son directamente aplicables a la valoración de participaciones minoritarias sino que deben ser adaptados con el objeto de eliminar la prima de control o de introducir el descuento de la minoría.

El método más utilizado para la valoración de participaciones que no otorgan el control es el denominado Método de Capitalización de Dividendos, que supone que el objetivo del inversor no mayoritario es la obtención de una rentabilidad vía dividendos y la generación de plusvalías en la enajenación de la participación en el futuro. Conforme a esta metodología, para el caso de una compañía que distribuyera anualmente un dividendo  $d$  y considerando que la rentabilidad normal del mercado para inversiones similares es  $i$ , la expresión básica del precio de una acción minoritaria ( $P$ ) sería la siguiente:

$$P = d_1/(1+i) + d_2/(1+i)^2 + d_3/(1+i)^3 + \dots + d_n/(1+i)^n$$

Esta expresión puede ser modificada para introducir una variación anual de los dividendos ( $g$ ):

$$P = d_1/(1+i) + d_2(1+g)/(1+i)^2 + d_3(1+g)^2/(1+i)^3 + \dots + d_n(1+g)^n/(1+i)^n$$

Este método asume que la empresa va a distribuir dividendos periódicamente, política que no es habitual en el caso de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Esta dificultad suele salvarse mediante el cálculo de un “dividendo encubierto” considerando la remuneración de los directivos, los gastos personales soportados por la compañía, etc.

La determinación del importe del dividendo periódico así como de la tasa de descuento es una cuestión sujeta a la subjetividad del analista que realiza la valoración; dado que éste tendrá que realizar una proyección de los resultados futuros de la compañía, lo cual requiere la realización de diversas hipótesis relacionadas, entre otros factores, con la evolución de la economía del país, en general, y del sector de la compañía en particular. Asimismo, el experto deberá determinar la tasa de descuento que aplica a los dividendos futuros, lo cual requiere realizar asunciones sobre la evolución de la curva de tipos de interés cupón cero y de las primas de riesgos de determinados activos.

La aplicación a las participaciones minoritarias de los métodos generales de valoración, como el basado en los flujos de caja libres, además de las dificultades inherentes a las diferentes metodologías<sup>295</sup>, requiere la determinación del denominado descuento de la minoría para eliminar de la valoración el efecto control. Para empresas cotizadas o con compañías similares cotizadas, el cálculo del descuento de la minoría normalmente se basa en el descuento con el que cotizan las acciones en un mercado organizado respecto a la valoración obtenida mediante un método de valoración generalmente aceptado, normalmente el descuento de los flujos de caja libres. En empresas no cotizadas sin comparables en el mercado cotizado,

---

<sup>295</sup> Por ejemplo, el método basado en el descuento de los flujos de caja libres, que es el más utilizado en la práctica, requiere la determinación de los flujos de efectivo futuros que se espere que genere la compañía en un período determinado de tiempo. También, bajo esta metodología, es necesario el cálculo de la tasa de descuento de los flujos calculados. Es decir, es un método sujeto a la incertidumbre de los acontecimientos futuros, lo cual requiere la introducción de la subjetividad de quien realiza la valoración.

el cálculo del descuento de la minoría se basa en el aplicable para empresas del sector cotizadas. En consecuencia, la determinación del descuento de la minoría requiere también la introducción de un elevado grado de subjetividad en la valoración de los socios externos.

**Es decir, el reflejo de los socios externos por su valor razonable introduce un elevado nivel de subjetividad en los estados financieros, lo cual no es deseable dado que éstos deben reflejar la realidad más objetiva posible de la situación financiera y económica de una compañía. Además, no tiene sentido que una empresa refleje sus socios externos por su valor razonable y su competidora directa lo haga en función de su participación en el valor neto contable de la empresa dependiente porque se vulnera gravemente la comparabilidad de los estados financieros.**

## **5. REFLEJO CONTABLE DE LAS COMBINACIONES DE NEGOCIOS**

En términos generales, la doctrina contable ha desarrollado tres métodos para la contabilización de las combinaciones de negocios que atienden a realidades económicas diferentes:

- a. *El Método de Unificación de Intereses*: este método surgió para reflejar las “fusiones entre iguales”, que pueden definirse como aquellas combinaciones en las que ninguna de las entidades participantes adquiere el control del resto, por ello, deben agregarse los activos y pasivos de las entidades combinadas por su valor en libros, no pudiendo reconocerse un fondo de comercio a raíz de la combinación.
- b. *El Método de Nuevo Comienzo o Fresh Start Method*: pretende dar respuesta contable a las combinaciones que dan lugar al nacimiento de una entidad completamente nueva y a la extinción económica de todas las entidades participantes, por ello, en los estados financieros de la nueva entidad deben reconocerse por su valor razonable los activos y pasivos, incluyendo aquellos que no estuvieran reconocidos previamente, de cada una de las entidades que se combinan. Es decir,

en la aplicación de este método, en los estados financieros de la nueva entidad, surge un fondo de comercio que es igual a la suma de los fondos de comercio de cada una de las entidades combinadas.

- c. *El Método de Adquisición o de Compra*: este método es aplicable a las combinaciones en las que una de las entidades participantes adquiere o compra el control del resto de las entidades combinadas. Por tanto, en los estados financieros de la entidad compradora deben reconocerse, por su valor razonable, los elementos del resto de las entidades combinadas, surgiendo un fondo de comercio por la diferencia entre el coste pagado por adquirir su control y el valor razonable neto de los activos y pasivos reconocidos de las entidades compradas. Conforme a este método la entidad adquirente reconocerá en los estados financieros resultantes de la combinación, un fondo de comercio que estará compuesto por el fondo de comercio generado internamente por la entidad, constituido por elementos no identificables como la formación de los recursos humanos, y por el fondo de comercio sinérgico formado por los beneficios económicos que esperan obtenerse de la operación que de no haberse realizado nunca se obtendrían<sup>296</sup>.

El párrafo 8 de la NIC 22, derogada por la NIIF 3 (2004), distinguía dos tipos de combinaciones de negocios:

1. Las *Unificaciones de Intereses*: son combinaciones de negocios en las que los propietarios de todos los negocios que se combinan acuerdan compartir el control sobre la totalidad, o la práctica totalidad, de los activos netos y las operaciones de las citadas empresas, a fin de conseguir una coparticipación mutua, a partir de ese momento, en los riesgos y beneficios de la entidad combinada, de manera que ninguna entidad de las que forman parte pueda ser identificada como adquirente frente a la otra u otras.
2. Las *Adquisiciones*: son combinaciones de negocios en las que una de las empresas, la adquirente, obtiene el control sobre los activos netos y

---

<sup>296</sup> Esta cuestión se analiza en profundidad en el capítulo II.

las actividades de la otra, la adquirida, a cambio de una transferencia de activos, el reconocimiento de un pasivo o la emisión de capital.

En las unificaciones de intereses ninguna de las entidades participantes obtiene el control del resto, de tal manera que la gestión de los elementos de las entidades combinadas puede o no puede variar significativamente en relación con la forma en la que se gestionaban antes de la combinación. Con estas premisas, si la gestión no varía significativamente tras la operación, debe presumirse que los flujos de efectivo futuros de la entidad resultante de la combinación no son sustancialmente diferentes a la agregación de los flujos esperados de cada una de las entidades individuales antes de la operación, por ello los elementos de estas entidades deberían reflejarse en la entidad resultante de la combinación por el valor que tenían en los libros de las entidades combinadas justo antes de la operación, es decir, deberían reflejarse mediante el método de unificación de intereses.

Por el contrario, si tras la combinación, la gestión de los elementos de las entidades combinadas es sustancialmente diferente a la forma en que se gestionaban en cada una de las entidades antes de la operación, debe presumirse que el valor actual de los flujos de efectivo futuros de la entidad resultante de la combinación difiere significativamente de la suma de los valores actuales de los flujos de efectivo de cada una de las entidades combinadas antes de la operación. En estos casos, los elementos de las entidades combinadas deberían reflejarse por su valor razonable en los estados financieros iniciales de la entidad resultante de la combinación, es decir, debería aplicarse el método de nuevo comienzo a este tipo de operaciones.

En las adquisiciones la entidad adquirente obtiene el control de los elementos de la adquirida por lo que se presume que la gestión de los mismos varía sustancialmente en relación con la forma en la que se gestionaban en las entidades individuales, de tal manera que los flujos de efectivo esperados de los elementos de la adquirida varían significativamente después de la combinación. Por ello, en estas operaciones los elementos de la adquirida

deben reflejarse por su valor razonable, y los de la adquirente deben continuar reflejándose por su valor en libros porque su gestión no varía tras la combinación.

La NIC 22 disponía que las unificaciones de intereses se reflejaran mediante el método de unificación de intereses y las adquisiciones mediante el método de compra. Sin embargo, el IASB, en la NIIF 3 (2004), eliminó esta opción y requirió que todas las combinaciones de negocios, con independencia de que fueran unificaciones de intereses o adquisiciones, se reflejaran en los estados financieros de la entidad adquirente mediante el Método de Adquisición. Por su parte, el FASB en el SFAS 141 (2001) eliminó la opción existente en la APB Opinion 16 por la que las combinaciones de negocios podían reflejarse mediante el método de adquisición o de unificación de intereses en función de las características de la operación, y estableció que todas las combinaciones de negocios debían contabilizarse únicamente como adquisiciones.

El objetivo de la segunda fase del proyecto sobre combinaciones de negocios era eliminar la mayor parte de las diferencias existentes entre la normativa del IASB y del FASB, por lo que las modificaciones introducidas en esta etapa no suponen un cambio radical en el tratamiento de las combinaciones, de tal manera que tanto la NIIF 3 (2008) como el SFAS 141 (2007) continúan admitiendo un único método de contabilización para las combinaciones, el método de adquisición.

El PGC (2007), en línea con la estrategia adoptada por el ICAC para que la normativa contable española sea compatible con la adoptada por la CE para las cuentas consolidadas de sociedades con valores cotizados en algún mercado regulado de la UE, requiere en la NRV 19<sup>a</sup>, que las combinaciones de negocios, por regla general<sup>297</sup>, se contabilicen aplicando el método de adquisición<sup>298</sup>.

---

<sup>297</sup> La NRV 21<sup>a</sup>, Operaciones entre empresas del grupo, del PGC regula las fusiones, escisiones y aportaciones no dinerarias (en adelante, ANDs) de un negocio entre empresas de un mismo grupo. Dicha NRV dispone que:

a. En las ANDs a una empresa del grupo de un negocio, el aportante debe valorar la inversión en el patrimonio adquirida por el valor contable de los elementos patrimoniales que integren el negocio.



Los reguladores (IASB/FASB), al analizar si deberían permitirse varios métodos para contabilizar las combinaciones de negocios, “...concluyeron que tener más de un método podía justificarse solo si podía demostrarse que el método (o métodos) alternativo proporciona información que es más útil para la toma de decisiones y si podían establecerse límites inequívocos y no arbitrarios que claramente distinguiesen cuando debía aplicarse un método en lugar de otro” [IASB 2008a: BC23 y FASB 2007a: B23]. Asimismo, llegaron a la conclusión de que la mayoría de las combinaciones son adquisiciones y que el método de adquisición es el más apropiado por las cuestiones que se comentan a continuación:

- El método de adquisición es el método apropiado para todas las combinaciones de negocios en las que una entidad obtiene el control sobre uno o más negocios porque dicho método es coherente con la forma en que, generalmente, se contabilizan las transacciones en las que se adquieren activos y se asumen pasivos, o se incurre en éstos; por lo que, produce información que es comparable con otra información contable.

En este sentido, es indudable que el método de adquisición es apropiado para las combinaciones de negocios en las que una entidad obtiene el control de otra, pero también es indudable que es inapropiado para aquellas operaciones en las que ninguna entidad adquiera el control del resto de las participantes.

---

b. Las fusiones, escisiones y ANDs de un negocio entre empresas del grupo deben tratarse conforme a los siguientes criterios:

1. En las operaciones en las que intervenga la dominante del grupo o de un subgrupo y su dependiente, los elementos constitutivos del negocio adquirido deben valorarse por el importe por el que se reflejarían, una vez realizada la operación, en las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo según las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas.
2. En las operaciones en las que no intervenga la dominante del grupo o de un subgrupo y su dependiente, los elementos del negocio deben valorarse según los valores contables existentes antes de la operación en las cuentas anuales individuales.

Por otro lado, las combinaciones de negocios que jurídicamente se instrumenten mediante la adquisición de los instrumentos de capital de la adquirida o de forma similar, deben contabilizarse de acuerdo con las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas, aprobadas mediante el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre.

<sup>298</sup> El Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas y se modifica el Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre y el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas aprobado por Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, dispone que las combinaciones de negocios instrumentadas mediante la obtención de la mayoría de los derechos de voto de la sociedad adquirida se reflejen aplicando el método de adquisición.

- Al reconocer la adquirente todos los elementos de la adquirida, incluidos aquéllos que ésta no tenía reflejados en su balance, los usuarios de los estados financieros tienen mayor capacidad para evaluar la inversión inicial realizada y los rendimientos posteriores de dichas inversiones y para compararlos con los rendimientos de otras entidades.  
No obstante, debe apuntarse que en las combinaciones que no sean adquisiciones, esta información podría proporcionarse en memoria.
- El método de adquisición incluye en los estados financieros más información sobre las expectativas del mercado sobre el valor de los flujos de efectivo futuros asociados con dichos activos y pasivos, lo que mejora la relevancia de dicha información, porque requiere que los elementos de la adquirida se valoren inicialmente por su valor razonable. En relación a este argumento, debe señalarse que realmente es una crítica general al coste histórico en favor del valor razonable en lugar de ser una justificación para la aplicación del método de adquisición a todas las combinaciones. En otras palabras, esta justificación es extensible a la valoración de todos los elementos del balance, de tal manera que si los reguladores fueran coherentes con el mismo deberían exigir que todos los activos y pasivos se valoraran por su valor razonable (*i.e.* full fair value).
- Los reguladores son conscientes de que algunas combinaciones en las que participan múltiples compañías<sup>299</sup> pueden no ser adquisiciones pero, sin embargo, en la práctica se han reflejado mediante el método de adquisición [Cf. IASB 2008a: BC24-BC28 y FASB 2007a: B24-B28]. Este argumento realmente no constituye una justificación técnica válida sino que es un problema en la aplicación de las normas. Ello podría resolverse mediante el establecimiento de normas claras y sólidas que delimitaran la aplicación de uno u otro método, mediante un examen riguroso de su aplicación por parte de un experto independiente, y

---

<sup>299</sup> En ocasiones, estas operaciones se denominan combinaciones por absorción o puesta en conjunto.

mediante el establecimiento de sanciones para las empresas que no apliquen correctamente la normativa.

Por otra parte, los argumentos expuestos por el IASB y el FASB para la eliminación de la opción del método de unificación de intereses, fundamentalmente, son:

1. *Las fusiones y adquisiciones son económicamente similares*: en relación a las denominadas “fusiones auténticas” o las “fusiones entre iguales” en las que ninguna de las entidades que se combinan obtiene el control sobre las otras, los reguladores consideran que “*son tan raras como para ser virtualmente inexistentes*” [IASB 2008a: BC35 y FASB 2007a: B35]. Además, afirman que incluso si dichas fusiones pudieran distinguirse con claridad de otras combinaciones, si se contabilizaran utilizando un método distinto del método de adquisición, el método del nuevo comienzo sería mejor que el método de la unión de intereses [Cf. IASB 2008a: BC29-BC35 y FASB 2007a: B29-B35].
2. *La información proporcionada por el método de unificación de intereses no es útil para la toma de decisiones*: como los reguladores consideran que todas las combinaciones de negocios son económicamente similares y que la mayoría de ellas son adquisiciones, la aplicación de un único método para su contabilización mejora la comparabilidad de la información resultante. En este sentido, los consejos consideran que “*el método de adquisición, y no el método de la unión de intereses, puede aplicarse razonablemente a todas las combinaciones de negocios en las que una parte de la combinación obtiene el control sobre la entidad combinada*” [IASB 2008a: BC39 y FASB 2007a: B39].
3. *Es incoherente con el modelo de contabilidad de coste histórico*: según los reguladores, el método de unificación de intereses, al no registrar los valores intercambiados sino los importes en libros de las entidades predecesoras, “*...puede afectar de forma adversa a la relevancia y fiabilidad de los estados financieros de la entidad combinada en los años (e incluso décadas) venideras*” [IASB 2008a: BC43 y FASB 2007a: B43].

4. *La información en notas no compensa las desventajas del método de unificación de intereses frente al de adquisición:* el FASB estudió la posibilidad de ampliar la información proporcionada en la memoria con el objetivo de compensar las deficiencias del método de unificación de intereses, pero concluyó que proporcionar revelaciones que permitiesen a los usuarios de los estados financieros determinar qué resultados se habrían tenido en las transacciones contabilizadas por el método de adquisición hubiera sido una solución costosa [IASB 2008a: BC45 y FASB 2007a: B45].
5. *No beneficioso en términos de coste:* ambos reguladores internacionales concluyeron que requerir un único método de contabilización es preferible porque tener más de un método podría dar lugar a mayores costes asociados con la aplicación, auditoría, exigencia por ley y análisis de la información producida por diferentes métodos [IASB 2008a: BC48 y FASB: 2007a: B48].
6. *No es una justificación la posibilidad de que la supresión del método de unificación de intereses pueda tener consecuencias económicas negativas:* los consejos rechazaron la consideración de que el método de la unión de intereses debiese mantenerse porque su eliminación pudiese generar consecuencias adversas para algunos intereses económicos. En este sentido, los reguladores afirman que “...los requerimientos contables para las combinaciones de negocios no deben buscar fomentar o desalentar las combinaciones de negocios. En lugar de ello, dichas normas deben producir información no sesgada sobre dichas combinaciones que sea útil para los inversores, acreedores y otros en la toma de decisiones económicas sobre la entidad combinada” [IASB 2008a: BC52 y FASB 2007a: B52].
7. *No soluciona los problemas del método de adquisición:* Los dos consejos concluyeron que el método de la unión de intereses falla tanto por su base que no garantiza el mantenimiento, independientemente de los problemas percibidos con el método de adquisición [IASB 2008a: BC54 y FASB 2007a: B54].

Por otro lado, tanto el IASB como el FASB no admiten la aplicación del método de Nuevo Comienzo básicamente porque, en la actualidad, no se aplica en ningún país. Sin embargo, los reguladores anunciaron su interés de estudiar conjuntamente la posibilidad de aplicar este método para reflejar la constitución de los negocios conjuntos y de nuevas entidades como consecuencia de combinaciones de negocios en las que participen más de dos entidades (*multi-party business combinations*)<sup>300</sup>. Es decir, los reguladores admiten la posibilidad de aplicar en el futuro un método diferente al método de adquisición para la creación de negocios conjuntos y las combinaciones de negocios en las que participen más de dos entidades. Los reguladores, por tanto, están siendo incoherentes con su posición actual en virtud de la cual únicamente aceptan la aplicación de un solo método para el reflejo de las combinaciones de negocios, dado que admitir el método de Nuevo Comienzo para las combinaciones de más de dos entidades genera las mismas dificultades que permitir el método de unificación de intereses para el reflejo de las uniones de intereses.

En la tabla 3.7. se identifican las clases generales de combinaciones de negocios (i.e. unificación de intereses y adquisición) y el método por el que deben reflejarse contablemente según la NIC 22 o la NIIF 3(2004), la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007).

CLASE DE COMBINACIÓN DE NEGOCIOS	MÉTODO DE CONTABILIZACIÓN	
	NIC 22	NIIF 3 (2004)/ NIIF 3 (2008)/SFAS 141 (2007)
Unificación de Intereses	Método de Unificación de Intereses	Método de Adquisición
Adquisición	Método de adquisición	

**Tabla 3.7. Clases de combinaciones y métodos de contabilización**

En definitiva, según la normativa actual, todas las combinaciones de negocios deben reflejarse en los estados financieros de la entidad adquirente mediante el método de adquisición. Con esta medida, **los reguladores están**

<sup>300</sup> Párrafo BC57 de la NIIF 3 (2008).

**atendiendo fundamentalmente a cuestiones relacionadas con el coste de la elaboración de los estados financieros, y no permiten que algunas combinaciones de negocios se reflejen de acuerdo con su fondo económico.** En otras palabras, parece que no tiene sentido que una combinación de negocios que no sea una adquisición, porque ninguna de las entidades participantes obtenga el control del resto y, por ende, los flujos de efectivo esperados de la entidad resultante de la combinación no se consideran sustancialmente diferentes de los flujos futuros agregados de las entidades antes de la combinación, tenga que contabilizarse mediante el método de adquisición y no de una forma<sup>301</sup> que refleje fielmente la realidad económica de la operación. En este sentido, **el tratamiento de las combinaciones de negocios es una excepción en los marcos normativos del IASB y del FASB, en los que el reflejo de las operaciones persigue reflejar el fondo económico de las mismas con independencia de su forma jurídica.** Además, este criterio basado en el coste de la elaboración de la información raramente lo han utilizado los reguladores al desarrollar su normativa, así pueden destacarse múltiples reglas en su cuerpo normativo, como las que regulan las transferencias o las coberturas de los instrumentos financieros, cuya aplicación es bastante costosa.

## 6. EL MÉTODO DE ADQUISICIÓN

El método de adquisición trata las combinaciones como adquisiciones por lo que deben reflejarse como la compra de cualquier elemento patrimonial, es decir, una combinación debe reconocerse contablemente como una operación por la que una entidad compra uno o varios negocios a cambio de la entrega de activos o la asunción de una deuda. A diferencia de la compra de un único elemento, la complejidad de las combinaciones radica en que un negocio está compuesto por varios elementos patrimoniales (incluido el fondo de comercio), además de por activos y pasivos contingentes, por lo que el precio pagado por la adquirente engloba a todos ellos.

---

<sup>301</sup> Ya sea el método de unificación de intereses, el de nuevo inicio, u otro que refleje el fondo de económico de la operación.

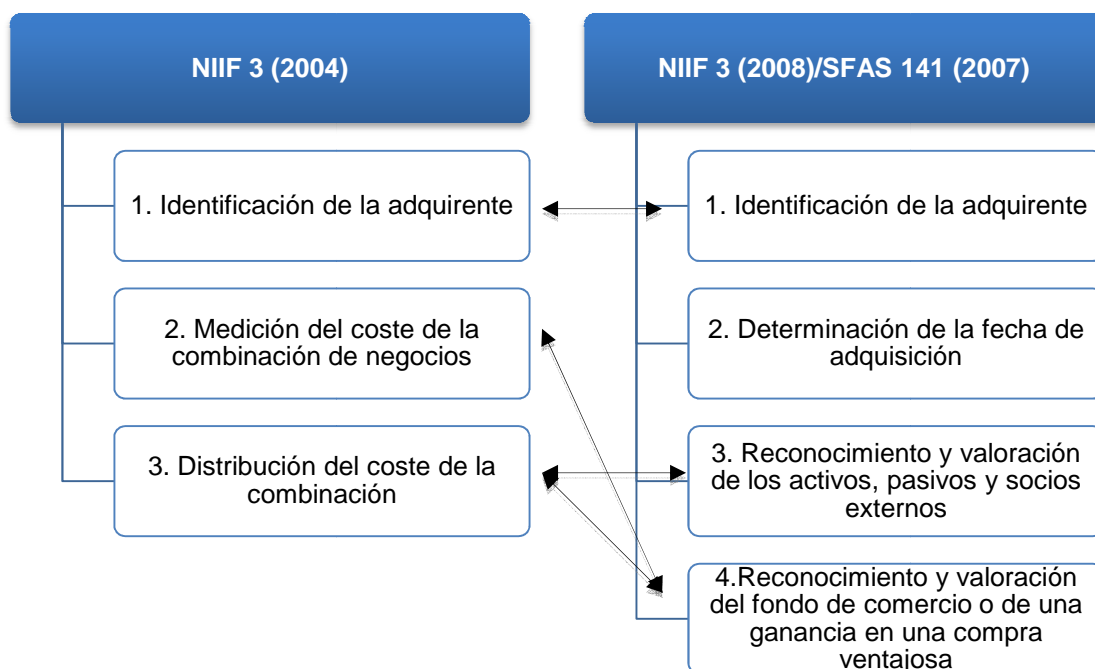
Es decir, según el IASB y el FASB todas las combinaciones deben reflejarse como adquisiciones de negocios por lo que es necesario, entre otros aspectos, determinar cuál es la entidad adquirente y cuál es la adquirida, cuándo la adquirente obtiene el control de la adquirida, valorar el precio de compra, identificar y valorar los activos, pasivos, y activos y pasivos contingentes del negocio adquirido, y estimar si la adquirente ha pagado un sobreprecio o, por el contrario, el precio de la compra es inferior al valor del negocio adquirido.

En este sentido, tal y como muestra la tabla 3.8., la NIIF 3 estructura la aplicación del método de adquisición en diferentes etapas, tres en el caso de la norma aprobada en 2004 y cuatro en la emitida en 2008:

NIIF 3 (2004)	NIIF 3 (2008)/SFAS 141 (2007)
1) Identificación de la entidad adquirente	1) Identificación de la entidad adquirente
2) Medición del coste de la combinación de negocios	2) Determinación de la fecha de adquisición
3) Distribución, en la fecha de adquisición, del coste de la combinación de negocios entre los activos adquiridos, y los pasivos y pasivos contingentes asumidos.	3) Reconocimiento y valoración de los activos identificables adquiridos, de los pasivos asumidos y de los socios externos de la adquirida
	4) Reconocimiento y valoración del fondo de comercio o de la ganancia en el caso de una compra ventajosa

**Tabla 3.8. Fases del método de adquisición**

Las fases establecidas en las normas pueden relacionarse dado que en ellas la primera fase del método coinciden, la segunda fase de la norma de 2004 está incluida en la cuarta de la de 2008, mientras que la tercera fase del método de la NIIF 3 (2004) está desarrollada en las fases tercera y cuarta del método de la NIIF 3 (2008). Estas correspondencias se representan en el gráfico 3.8.



**Gráfico 3.8. Relación entre las fases del método de adquisición en la NIIF 3 (2004) y la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007)**

A continuación se analiza cada una de las fases siguiendo la estructura de la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007).

### 6.1. Identificación de la entidad adquirente

Como consecuencia de que el IASB requiere que todas las combinaciones de negocios se traten contablemente como adquisiciones, en todas ellas debe identificarse a una entidad adquirente, que en la NIIF 3 (2008)<sup>302</sup> y en el SFAS 141 (2007) se define como aquella que obtiene el control de la adquirida. En el párrafo 17 de la NIIF 3 (2004) la adquirente se define en términos equivalentes ya que se dispone que es la entidad combinada que obtiene el control de otra entidad combinada o negocios. Por otro lado, en la NIIF 3 (2008) y en el SFAS 141 (2007) la entidad adquirida se define como el negocio o negocios de los que el adquirente obtiene el control en una combinación de negocios. Aunque la norma aprobada en 2004 no define expresamente el concepto de adquirida

<sup>302</sup> Apéndice A.



del texto de la norma puede deducirse una noción equivalente a la de la NIIF 3 (2008).

De las definiciones de entidad adquirente y adquirida vuelve a desprenderse que la noción clave sobre la que gira el reflejo contable de las combinaciones de negocios es el *control*; tanto es así que en la NIIF 3 (2008), el IASB modifica el concepto de combinación de negocios, que pasa a definirse como una transacción u otro suceso por el que una adquirente obtiene el control de uno o más negocios.

La identificación de la adquirente no es una cuestión baladí dado que es la entidad que va a aplicar el método de adquisición en sus cuentas individuales o en los estados financieros consolidados<sup>303</sup>, por ello el IASB proporciona una serie de factores que deben analizarse a la hora de identificar a la entidad adquirente en la combinación de negocios. En este aspecto la NIIF 3 (2004) y el SFAS 141 (2001), por un lado, y la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007), por otro, coinciden sustancialmente, sin embargo éstas últimas proporcionan un mayor número de factores y una jerarquía entre ellos.

En el proceso de identificación de la entidad adquirente debe primar el fondo económico sobre la forma jurídica, de tal manera que puede producirse que la empresa absorbente o adquirente desde un punto de vista jurídico sea la adquirida desde la perspectiva de las normas de información financiera. Este tipo de combinaciones son las denominadas adquisiciones inversas y en ellas la adquirida desde la óptica jurídica es la que debe aplicar el método de adquisición en sus cuentas individuales o en los estados financieros consolidados.

La identificación de la entidad adquirente puede ser especialmente problemático en las denominadas fusiones entre iguales, en las combinaciones entre compañías bajo control común y en las operaciones de concentración de empresarial que den lugar a la creación de un negocio conjunto. Los

---

<sup>303</sup> Como se analiza posteriormente, en las adquisiciones inversas es la entidad adquirida la que refleja la combinación de negocios en sus cuentas dado que jurídicamente es la adquirente.

reguladores resuelven esta problemática aclarando que las dos últimas operaciones no son combinaciones de negocios y en el caso de las fusiones entre iguales, como se ha comentado anteriormente, requieren que se identifique una adquirente.

Por un lado, las combinaciones entre compañías bajo control común no pueden considerarse combinaciones de negocios en los estados financieros consolidados del grupo. No obstante en los estados financieros individuales de la adquirente la operación debe tratarse como una combinación dado que desde un punto de vista de la entidad individual se ha adquirido el control de una compañía, máxime si ésta no está participada íntegramente por otras entidades de su grupo. Así, suponiendo el caso del grupo formado por la empresa matriz A y sus dependientes B y C, participadas ambas en un 80% por la primera, si B adquiriera el 60% de C, en los estados financieros consolidados del grupo ABC la operación no debe tratarse como una combinación de negocios, sin embargo en los estados financieros consolidados del nuevo subgrupo BC la compra del 60% de capital de C debe reflejarse como una combinación de negocios, teniendo en cuenta además que los socios externos de B (20%) participan en una sociedad en la que antes no participaban.

Por otro lado, las combinaciones de empresas que den lugar a la constitución de un negocio conjunto son operaciones actualmente no reguladas ni por el IASB ni por el FASB. Así, supongamos que la fusión de dos empresas independientes A y B da lugar a la creación de una nueva entidad C sometida al control conjunto<sup>304</sup> de los antiguos propietarios de A y B, ¿cómo deberían reflejarse los elementos de A y B en los estados financieros iniciales del nuevo negocio conjunto C? Esta cuestión en los marcos normativos actuales del IASB, FASB e ICAC no tiene respuesta porque este tipo de operaciones no están actualmente reguladas. Una posibilidad sería aplicar el método de adquisición a ambas entidades, de tal manera que se estaría aplicando el método de nuevo comienzo en los estados de C; otra alternativa consistiría en

---

<sup>304</sup> En el párrafo 3 de la NIC 31 el control conjunto se define como “el acuerdo contractual para compartir el control sobre una actividad económica, y solo existirá cuando las decisiones estratégicas, tanto financieras como de explotación, relativas a la actividad requieran el consentimiento unánime de todas las partes que comparten el control (los partícipes)”.

aplicar el método de unificación de intereses. ¿qué método refleja mejor la realidad económica de la operación? Posiblemente el primero (i.e. el método de nuevo comienzo) dado que la constitución del negocio conjunto ha provocado un cambio en el control de ambas entidades, es decir tras la operación las decisiones estratégicas tienen que ser tomadas unánimemente por los antiguos propietarios de A y B, por ello, muy probablemente, la gestión de los elementos que pertenecían a ambas entidades va a sufrir un cambio sustancial tras la operación lo que repercutirá en los flujos de efectivo que generen, de tal manera que los flujos de efectivo de ambas entidades antes y después de la operación cambian significativamente. Este cambio probablemente se refleje más adecuadamente mediante el método de nuevo comienzo que mediante el método de unificación de intereses.

Por otra parte, como pretende representar el gráfico 3.9., la NIIF 3 (2008) dispone que para identificar a la entidad adquirente de la combinación, en primer lugar, debe tomarse en consideración la guía de la NIC 27 y, si tras el análisis de la NIC 27 no es evidente cuál es la adquirente, en segundo lugar, los factores desarrollados en los párrafos comprendidos entre el B14 y el B18 (en adelante, factores subsidiarios). Estos factores subsidiarios incluyen los indicios que el párrafo 20 de la NIIF 3 (2004) describe para identificar a la adquirente.

Sin embargo, la NIC 27 modificada en enero de 2008 no incluye una guía expresa para identificar a la adquirente en una combinación así que cuando la NIIF 3 (2008) se refiere a esta NIC parece que está haciendo alusión a la definición de control y a las presunciones de la existencia del mismo descritas en el párrafo 20 de la NIC 27. Es decir, al determinar cuál es la adquirente en la combinación debe atenderse al concepto de control, esto es, el poder de dirigir las políticas financiera y de explotación con el propósito de obtener beneficios.



**Gráfico 3.9. Identificación de la adquirente en la NIIF 3 (2008)**

Por otra parte, los factores subsidiarios que deben analizarse tras la aplicación de la guía de la NIC 27 (2008) son:

- 1) En las combinaciones efectuadas fundamentalmente mediante la **transferencia de efectivo u otros activos o mediante la asunción de pasivos**, el adquirente normalmente es la entidad que transfiere el efectivo o los activos, o asume los pasivos.
  
- 2) En las combinaciones realizadas principalmente mediante el **intercambio de instrumentos de capital**, el adquirente normalmente es la entidad que ha emitido instrumentos de capital. En este tipo de combinaciones también deben tenerse en cuenta:
  - a) *La proporción de los derechos de voto*: el adquirente, salvo excepciones, es la entidad combinada cuyos propietarios retienen o reciben la mayor proporción de los derechos de voto en la entidad resultante de la combinación.
  - b) *La existencia de una participación minoritaria importante en los derechos de voto de la entidad resultante de la combinación si no existe una participación significativa (i.e. el capital está muy atomizado)*: el

- adquirente es la entidad participante en la operación cuyo propietario posee la participación minoritaria importante.
- c) *La composición del órgano de gobierno:* la adquirente probablemente es aquella participante en la operación cuyos propietarios tengan la capacidad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de gobierno de la entidad.
  - d) *La composición de la alta dirección:* probablemente la adquirente es la entidad cuyos antiguos gerentes dirigen la entidad resultante de la combinación.
  - e) *Los términos del intercambio de los instrumentos de capital:* la adquirente normalmente es la que paga una prima sobre el valor razonable antes de la operación de los instrumentos de capital del resto de entidades combinadas.
- 3) La adquirente suele ser la entidad combinada cuyo **tamaño (medido en función, por ejemplo, del activo, ingresos o beneficios) es significativamente mayor al resto** de negocios combinados.
- 4) En las combinaciones en las que participen más de dos entidades, la determinación de la adquirente debe realizarse sobre la base, entre otros aspectos, de **cuál de las entidades inició la combinación** así como del tamaño relativo de las entidades combinadas.
- 5) En el caso de que se constituya una nueva entidad para llevar a cabo la combinación, ésta no es necesariamente la adquirente. Así, si se constituye para emitir instrumentos de capital con el objeto de efectuar la combinación, una de las entidades combinadas que existían antes de la operación debe identificarse como la adquirente. Con este requisito los reguladores quieren evitar que se revaloricen los elementos de todas las entidades combinadas, aplicándose el método de nuevo comienzo, cuando la combinación se instrumente jurídicamente mediante la constitución de una nueva empresa con el único propósito de llevar a cabo la operación. Por el contrario, esta

nueva entidad podría ser la adquirente si se creara para emitir activos o asumir pasivos como contraprestación del control de la adquirida<sup>305</sup>.

En la tabla 3.9. se recogen los factores subsidiarios analizados anteriormente.

Factores subsidiarios para identificar a la adquirente
1. Tamaño de las entidades combinadas: la de mayor valor razonable neto
2. Entrega de activos: la que transfiere los activos
3. Intercambio de participaciones: la que emite instrumentos de capital Otros factores:
a. Peso relativo de los derechos de voto
b. Capital muy atomizado
c. Composición de los órganos de gobierno
d. Composición de la alta dirección
e. Términos del acuerdo de intercambio
4. Combinaciones de más de dos entidades: la que inició la operación o la de mayor tamaño
5. Combinaciones mediante creación de nueva entidad:
a) Emite instrumentos de capital: una de las que existía previamente
b) Emite activos: puede ser la adquirente

**Tabla 3.9. Factores subsidiarios para identificar la adquirente**

Por otro lado, las combinaciones de negocios pueden clasificarse en función de su forma jurídica, clasificación que realiza el ICAC en la NRV 19ª del PGC:

- a) Fusión o escisión.
- b) Adquisición de conjunto de elementos patrimoniales: *“...la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios”*.
- c) Adquisición de participaciones en el capital: *“...la adquisición de las acciones o participaciones en el capital de una empresa, incluyendo las recibidas en virtud de una aportación no dineraria en la constitución de una sociedad o posterior ampliación de capital”*.
- d) Otras: *“...otras operaciones o sucesos cuyo resultado es que una empresa, que posee o no previamente participación en el capital de una*

<sup>305</sup> En este caso debería analizarse el accionariado de esta nueva entidad. Lo más normal es que uno de los antiguos propietarios de las empresas participantes controle a la nueva entidad, por lo que debe considerarse que esta última empresa es la adquirente.

*sociedad, adquiere el control sobre esta última sin realizar una inversión”.*

Si en las combinaciones de negocios estructuradas jurídicamente mediante la extinción de las entidades participantes en la operación y la creación de una nueva entidad (v.g. fusión por creación de una nueva sociedad) se considerara que esta última es la adquirente, se aplicaría el método de adquisición en sus estados financieros, es decir, los elementos de las entidades combinadas se reflejarían por su valor razonable pudiendo surgir un fondo de comercio por cada una de ellas. En otras palabras, en este caso realmente se estaría aplicando el método de nuevo inicio en los estados financieros de la entidad de nueva creación. Para evitar esta posibilidad, el IASB requiere en el párrafo 22 de la NIIF 3 (2004)<sup>306</sup> que una de las entidades que existía antes de la combinación se identifique como la adquirente. Esta aclaración de la NIIF 3 (2004) que persiste en la NIIF 3 (2008) debe entenderse que se refiere a los casos en los que la nueva entidad emite instrumentos de capital para realizar la combinación.

En este sentido, la NIIF 3 (2008) especifica<sup>307</sup> que una nueva entidad que emita activos o asuma pasivos en contraprestación del control de la adquirida podría ser la adquirente<sup>308</sup>. Esta especificación es obvia y realmente no añade valor añadido dado que conforme a los criterios generales de la norma, por un lado, si la nueva entidad está controlada por los antiguos propietarios de una de las entidades combinadas, sería ésta la adquirente, y, por otro, en el resto de los casos (*i.e.* la nueva entidad no está controlada por los antiguos propietarios de alguna de las entidades combinadas) la nueva entidad será la adquirente.

---

<sup>306</sup> Dicho párrafo expresamente señala: “Cuando se constituya una nueva entidad con el fin de emitir los instrumentos de patrimonio para llevar a cabo una combinación de negocios, se identificará a una de las entidades combinadas que existía antes de la combinación como la adquirente, sobre la base de la evidencia disponible”

<sup>307</sup>

<sup>308</sup> Párrafo B18 de la NIIF 3 (2008): “Una nueva entidad constituida para efectuar una combinación de negocios no es necesariamente la adquirente. Cuando se constituya una nueva entidad para emitir participaciones en el patrimonio para llevar a cabo una combinación de negocios, deberá identificarse como la adquirente a una de las entidades que se combinan que existiera antes de la combinación, aplicando las directrices de los párrafos B13 a B17. Por el contrario, la adquirente puede ser una nueva entidad que transfiera efectivo u otros activos o incurra en pasivos como contraprestación”.

## 6.2. Determinación de la fecha de adquisición

Desde el punto de vista de la información financiera, el elemento temporal más relevante de una combinación de negocios es la fecha de adquisición, que es la fecha en la cual la adquirente obtiene el control del negocio o negocios adquiridos<sup>309</sup>. La NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007) otorga a la fecha de adquisición una etapa del método adquisición<sup>310</sup> en contraste con la norma emitida en 2004 que solamente la define al describir el coste de la combinación; a pesar de ello sobre este aspecto la nueva norma no arroja mucha más luz que su predecesora.

La identificación de la fecha en que se adquiere el control puede ser complicado en muchas combinaciones, porque se suele tratar de operaciones complejas en términos de organización, valoración y procedimientos, lo cual hace que se prolongue su implementación y, en consecuencia, que sea difícil determinar la fecha de toma del control, que no necesariamente tiene que coincidir con la fecha en que jurídicamente se entiende realizada.

En esta línea, el IASB (2008a: 9) dispone que: *“La fecha en la cual la adquirente obtiene el control sobre la adquirida es generalmente aquella en la que la adquirente transfiere legalmente la contraprestación, adquiere los activos y asume los pasivos de la adquirida -la fecha de cierre<sup>311</sup>. Sin embargo, la adquirente puede obtener el control en una fecha anterior o posterior a la fecha de cierre. Por ejemplo, la fecha de adquisición precederá a la fecha de cierre si un acuerdo escrito prevé que la adquirente obtenga el control de la adquirida en una fecha anterior a la fecha de cierre. Una adquirente considerará todos los hechos y circunstancias pertinentes para identificar la fecha de adquisición”*.

---

<sup>309</sup> Párrafo 8 de la NIIF 3-08 y párrafo 25 de la NIIF 3-04.

<sup>310</sup> El ICAC también dedica una etapa del método de adquisición a la determinación de la fecha de adquisición.

<sup>311</sup> En inglés, closing date.



El FASB, con el objetivo de alcanzar la convergencia con las normas del IASB, en el SFAS 141 (2007) incluyó la misma definición de fecha de adquisición que la desarrollada en la NIIF 3 (2008) y no adoptó la definición del SFAS 141 (2001), en el que la fecha de adquisición era la fecha en la que se reciben los activos, se asumen los pasivos, o se emiten los instrumentos de capital.

En relación con la fecha de adquisición, FERNÁNDEZ DEL POZO [2007: 41] describe la siguiente naturaleza de los problemas relativos a la distinta eficacia de la fusión y sus correspondientes fechas relevantes:

- 1) *Fijación de la relación de canje.* La fijación de la relación de canje viene referida a una misma fecha de valoración “real” de todos los distintos patrimonios de las entidades participantes; fecha que debe ser inmediatamente próxima a la del proyecto de fusión (arg. ex art. 235.b) LSA<sup>312</sup>).
- 2) *Riesgos de fusión.* Para resolver esta cuestión deben tomarse en consideración las alteraciones patrimoniales afectantes a los patrimonios reales considerados y que se generan en el intervalo temporal que media entre la fijación de la relación de canje y la fecha de la eficacia jurídica de la fusión (arg. ex art. 238.2 LSA).
- 3) *Eficacia jurídica de la fusión.* Los efectos jurídico-societarios “internos” se producen en la/s fecha/s de adopción del correspondiente acuerdo/s social/es válidamente adoptado/s (eficacia entre socios y en relación con la sociedad), supuesta además la publicidad registral (constitutiva) para su eficacia erga-omnes. No en vano, la eficacia de la fusión o escisión que supeditada a su inscripción (arg. ex art.245.1 LSA en relación con lo que dispone el art. 21 del Código de Comercio). La oponibilidad a terceros de la mutación jurídico-real sólo se produce con la inscripción de la sucesión en el bien o derecho en concreto en la hoja abierta en el Registro de la Propiedad, de Bienes Muebles, de Marcas, etc.

---

<sup>312</sup> Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre.

- 4) *Participación en resultados*. “Antiguos” y “nuevos” socios participarán en resultados según la fecha determinada en el proyecto (ex art. 235 c) LSA).
- 5) *Eficacia contable de la fusión (“retroactividad contable”)*. La del registro contable del traspaso patrimonial a fecha determinada en el proyecto (ex art. 235 f) LSA)
- 6) *Información patrimonial contenida en el balance de fusión*. Debe satisfacerse información patrimonial referida al cierre de ejercicio ordinario o a una fecha idónea posterior del balance de fusión ad hoc (art. 239.1 LSA).
- 7) *Efectividad fiscal*. A efectos fiscales es relevante la “fecha de eficacia fiscal”.

Por su parte, el PGC (2007) también otorga una etapa del método de adquisición a la determinación de la fecha de adquisición que únicamente consiste en introducir una definición de fecha de adquisición equivalente a la del IASB. En relación con este aspecto, conviene destacar que ya el artículo 10 del Borrador del ICAC del año 1991 de las “Normas de contabilidad aplicables a las fusiones y escisiones de sociedades”, bajo la rúbrica de “Efectos contables en la fusión” indicaba en su apartado primero que: “*La fusión tendrá efectos contables, esto es, las operaciones de las sociedades que se extingan habrán de considerarse realizadas por cuenta de la sociedad a la que se traspasa su patrimonio, en la fecha en que se indique en el proyecto de fusión aprobados por los socios*”. Luego, en el apartado 2, aclaraba: “*A partir de esta fecha de efectos contables los ingresos y gastos y demás operaciones de las sociedades que se extinguen se registrarán por cuenta de la sociedad absorbente o de nueva creación*”.

En la tabla 3.10. se describen los factores que han de analizarse para determinar cuál es la fecha de adquisición de la combinación de negocios.

Determinación de la fecha de adquisición
Definición: fecha en que la adquirente obtiene realmente el control de la adquirida (s).
<i>“La fecha en la que la adquirente obtiene el control de la adquirida es generalmente aquella en la que la adquirente transfiere legalmente la contraprestación, adquiere los activos y asume los pasivos de la adquirida (fecha de cierre).”</i>
La fecha de adquisición puede no coincidir con la fecha de cierre

**Tabla 3.10. Determinación de la fecha de adquisición en la NIIF 3 (2008) y en el SFAS 141 (2007)**

### **6.3.Reconocimiento y valoración de los activos identificables adquiridos, de los pasivos asumidos y de los socios externos de la adquirida**

En esta tercera fase del método de compra se reconocen y valoran, en los estados financieros de la entidad resultante de la combinación, los elementos de la adquirida que cumplan los requisitos de reconocimiento y valoración establecidos en la norma de información financiera aprobada en 2008. Por su parte, la NIIF 3 (2004) aborda los requerimientos que deben satisfacer los elementos de la adquirida para poder reflejarse en los estados financieros de la entidad resultante en la tercera y última fase del método de adquisición conforme a como se estructura en dicha norma.

La NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007), en primer lugar, establecen un principio general de reconocimiento (*“recognition principle”*), en segundo lugar, otro de valoración (*“measurement principle”*) y, en tercer y último lugar, exponen las excepciones al principio de reconocimiento y/o valoración.

### 6.3.1. Principio de reconocimiento

El párrafo décimo de la NIIF 3 (2008) y el duodécimo del SFAS 141 (2007) disponen que: *“En la fecha de adquisición, el adquirente reconocerá, de forma separada del fondo de comercio, los activos identificables adquiridos, los pasivos asumidos y cualquier participación no dominante en la adquirida”*. Y añaden que el reconocimiento de los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos estará sujeto al cumplimiento de las siguientes condiciones:

1. *“...los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos, en la fecha de adquisición, deben cumplir las definiciones de activo y pasivo establecidas en el Marco Conceptual para la Elaboración y Presentación de los Estados Financieros (FASB Concepts Statement No. 6 Elements of Financial Statements<sup>313</sup>)”* [IASB 2008a: 11 y FASB 2007a: 13].
2. *“...los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos deben formar parte de lo que la adquirente y la adquirida (o sus antiguos propietarios) intercambian en la transacción de combinación de negocios y no ser el resultado transacciones independientes”* [IASB 2008a: 12 y FASB 2007a: 14].

Es decir, el principio de reconocimiento consiste en que solamente pueden reconocerse como parte de la combinación:

- a) Los bienes o derechos adquiridos que cumplan la definición de activo y sean identificables.
- b) Las obligaciones asumidas que cumplan la definición de pasivo.
- c) Los socios externos en el caso de adquisiciones de paquetes de acciones o participaciones de control.
- d) Los activos y pasivos que no sean consecuencia de una transacción independiente de la combinación.

---

<sup>313</sup> Señala la norma del FASB, el SFAS 141 (2007).

Por su parte, la NIIF 3 (2004) y el SFAS 141 (2001) requieren expresamente los tres primeros requisitos de reconocimiento y el cuarto puede entenderse que lo hace implícitamente al referirse únicamente a la operación de combinación de negocios y a los elementos relacionados con la misma. Así el párrafo 37 de la NIIF 3 (2004) dispone que: *“La entidad adquirente reconocerá por separado los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida, en la fecha de la adquisición, sólo si cumplen las siguientes condiciones en dicha fecha:*

- a) *en el caso de un activo distinto de un activo intangible, si es probable que la adquirente reciba los beneficios económicos futuros relacionados con el mismo, y su valor razonable se pueda medir de forma fiable;*
- b) *en el caso de un pasivo no contingente, si es probable que la salida de recursos para liquidar la obligación incorpore beneficios económicos, y su valor razonable se pueda medir de forma fiable;*
- c) *en el caso de un activo intangible o un pasivo contingente, si sus valores razonables pueden ser medidos de forma fiable”.*

En el gráfico 3.10. se señalan los requisitos de reconocimiento exigibles a los elementos de la adquirida en la combinación recogidos en la NIIF 3 (2004).



**Gráfico 3.10. Criterios de reconocimiento de la NIIF 3 (2004)**

6.3.1.1. Los bienes o derechos adquiridos deben cumplir la definición de activo y deben ser identificables

El IASB (2001: 49) delimita conceptualmente a los activos como: “*un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos*”. Es decir, para que un elemento pueda ser calificado como activo en el balance necesita tener tres características esenciales:

1. Incorporar unos probables beneficios económicos futuros, solo o en combinación con otros activos.
2. Que la entidad pueda obtener el control de dichos beneficios.
3. Que la transacción que da el control ya haya ocurrido.

Por supuesto, los activos pueden tener otras características que ayudan a su identificación, por ejemplo, pueden haber sido adquiridos a cambio de un precio, ser tangibles, etc.; sin embargo, esas características no son esenciales porque su ausencia no impide a un determinado elemento ser calificado como activo en el balance, es decir, un activo puede haber sido adquirido sin coste o no ser tangible<sup>314</sup>.

El concepto de identificabilidad se estudió en profundidad en el Capítulo I por ello ahora únicamente se analiza brevemente. La identificabilidad está íntimamente relacionada con las combinaciones de negocios, ya que un activo intangible debe ser identificable para que pueda reconocerse separadamente del fondo de comercio. Consecuentemente, el IASB [2008a: A] define al fondo de comercio como: “*Un activo que representa los beneficios económicos futuros que surgen de otros activos adquiridos en una combinación de negocios que no son individualmente identificados y separadamente reconocidos*”.

---

<sup>314</sup> Calvo González-Vallinas, J. y Pérez Ramírez, J.: Instrumentos Financieros. Análisis y valoración con una perspectiva bancaria y de información financiera internacional”. Pirámide, Madrid (2006), pág. 104.

La noción de identificabilidad está recogida en la NIC 38, Activos Intangibles, que en su párrafo duodécimo dispone que: *“Un activo satisface el criterio de identificabilidad incluido en la definición de activo intangible cuando:*

- a) es separable, esto es, es susceptible de ser separado o escindido de la entidad y vendido, cedido, dado en operación, arrendado o intercambiado, ya sea individualmente o junto con el contrato, activo o pasivo con los que guarde relación; o*
- b) surge de derechos contractuales o de otros derechos legales, con independencia de que esos derechos sean transferibles o separables de la entidad o de otros derechos u obligaciones”.*

El concepto de identificabilidad fue analizado y, como resultado clarificado, en marzo del 2004 dentro de la primera fase del proyecto del IASB sobre combinaciones de negocios. Así, en el párrafo 89 de las bases para conclusiones de la NIIF 3 (2004), se indica que, como consecuencia de los cambios, producidos durante el año 2001, en los requerimientos de las normas contables de Estados Unidos y Canadá para poder reconocer separadamente un activo intangible adquirido en una combinación de negocios, el IASB decidió incorporar en la NIIF 3 (2004) y en la NIC 38 los criterios definitivos para poder identificar y reconocer separadamente del fondo de comercio a los activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios.

#### 6.3.1.2. Las obligaciones asumidas deben cumplir la definición de pasivo

El IASB [2001: 49] define a los pasivos como: *“una obligación presente de la empresa, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos”.* Es decir, para que un elemento pueda ser calificado como pasivo debe tener tres características esenciales:

1. Ser una obligación frente a terceros que suponga transferirles en el futuro beneficios económicos, por ejemplo entregando efectivo o permitiendo el uso de un activo.
2. La obligación es de tal naturaleza que la entidad no será libre de evitar la disminución de recursos.
3. La transacción de donde se deriva la obligación ya haya ocurrido.

Como en el caso de los activos, muchos pasivos tienen otras características que ayudan a identificarlos, por ejemplo, se liquidan en efectivo, pero estas características no son esenciales para reconocer un pasivo, es decir, un pasivo puede exigir a la entidad no entregar efectivo sino otro activo, por ejemplo un bono o realizar un determinado servicio.

Por otra parte, aunque la mayor parte de los pasivos se sustentan en obligaciones legales de la entidad, éstas no son una condición necesaria para reconocer un pasivo; por ejemplo, cuando se hayan aceptado públicamente responsabilidades comerciales, como la devolución del importe de la compra en caso de insatisfacción del cliente, o cuando existan comportamientos pasados que permiten a terceros crearse expectativas frente a ciertos tipos de responsabilidades de la entidad, ésta deberá registrar un pasivo en su balance<sup>315</sup>.

#### 6.3.1.3. Reconocimiento de los socios externos en el caso de adquisiciones de paquetes de acciones o participaciones de control

Para el IASB [2008a: A] y el FASB [2008a: 3] los socios externos son “*el patrimonio de una dependiente no atribuible, directa o indirectamente, a una dominante*”. Y el patrimonio neto lo define el IASB [2001: 49] como “*la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos*”.

---

<sup>315</sup> Calvo González-Vallinas, J. y Pérez Ramírez, J.: Instrumentos Financieros. Análisis y valoración con una perspectiva bancaria y de información financiera internacional”. Pirámide, Madrid (2006), págs. 105 y 106.



La característica esencial del patrimonio neto es la ausencia de obligaciones para la entidad; por supuesto la entidad puede distribuir el resultado, e incluso parte del patrimonio acumulado, entre sus socios o propietarios, pero tal distribución es discrecional, es decir, depende de la propia voluntad de los socios o propietarios una vez consideradas las necesidades financieras de la entidad y las restricciones que puedan imponer las leyes, la regulación específica, o sus propios estatutos.

No obstante, como señalan CALVO GONZÁLEZ-VALLINAS y PÉREZ RAMÍREZ [2006: 105], aún cuando la línea divisoria entre patrimonio neto y pasivo es conceptualmente clara, la aplicación práctica a instrumentos emitidos por una entidad no lo es tanto, y en situaciones particulares puede ser problemática de resolver, y ello porque, muchas veces, el nombre de un título emitido no describe apropiadamente sus características esenciales, o bien porque el valor emitido tiene simultáneamente características de pasivo y de patrimonio, o de instrumento de capital en la terminología utilizada por las normas de información financiera.

Los socios externos no satisfacen la definición de pasivo así que deben considerarse patrimonio neto en los estados financieros consolidados, así el párrafo 27 de la NIC 27 requiere que se presenten en los estados financieros consolidados dentro del patrimonio neto pero en una partida separada del patrimonio atribuible a los propietarios de la dominante.

En línea con la calificación de los socios externos como neto, en las modificaciones introducidas por el IASB en 2008 y el FASB en 2007, a raíz de la revisión de sus normas sobre combinaciones de negocios, se aclara que las variaciones en la participación de la dominante en una dependiente que no resulten en la pérdida de control deben contabilizarse como operaciones con el patrimonio, esto es, transacciones con los propietarios resultado de su condición de propietarios<sup>316</sup>. En otras palabras, la compra o venta de acciones

---

<sup>316</sup> Párrafo 30 de la NIC 27. Antes de la aprobación del SFAS 141 (2007), el FASB requería que los aumentos en el porcentaje de participación en una dependiente se contabilizaran de acuerdo con el método de adquisición, debiendo reconocer el fondo de comercio resultante. En el marco normativo del IASB, con anterioridad a la aprobación de la NIIF 3 (2008), la compra o venta de socios externos no se

o participaciones de la dependiente por parte de la dominante que no tengan como consecuencia que aquella pierda la condición de filial deben reflejarse como la adquisición o disposición de acciones o participaciones propias, aumentando o reduciendo el valor en libros de los socios externos y reconociendo cualquier diferencia que surja entre el precio de la operación y el valor en libros del porcentaje adquirido o vendido en el patrimonio neto consolidado<sup>317</sup>.

Este tratamiento es coherente con el Marco Conceptual y con otras normas internacionales de información financiera. Otro tratamiento alternativo podría ser reflejar los aumentos en el porcentaje de control como combinaciones de negocios pero, como explican CORONA et Alt. [2006: 551 y 552] parece incompatible con las normas de información financiera por las siguientes razones:

1. *La compra de instrumentos de capital del propio grupo no es una Combinación de Negocios*: la NIIF 3 [2008] define una combinación de negocio como una operación por la que una adquirente obtiene el control de uno o más negocios, por lo que esta operación está expresamente

---

consideraba una combinación de negocios pero no estaban tratadas expresamente habiéndose adoptada diferentes soluciones en la práctica.

<sup>317</sup> El ICAC adoptó este criterio en su *Nota relativa a los criterios aplicables en la formulación de cuentas anuales consolidadas según los criterios del Código de Comercio para los ejercicios que comiencen a partir de 1 de enero de 2008*. En este sentido, el punto 11 de dicha nota en relación con los incrementos en el porcentaje de participación en una dependiente señala que deben contabilizarse de la siguiente manera:

- *“Se reduce socios externos por el importe en que disminuye su participación en el balance consolidado.*
- *Se ajustan los fondos propios (reservas) por la diferencia entre el valor de la contrapartida entregada y el importe en que se ha modificado la partida de socios externos.*
- *No se modifica el importe del fondo de comercio de consolidación reconocido, ni el de otros activos o pasivos del balance consolidado.*
- *El incremento de la participación del grupo en las partidas de la sociedad dependiente de “ajustes por cambios de valor” y “subvenciones, donaciones y legados recibidos” se contabiliza como un traspaso de reservas” [ICAC 2008: punto 11].*

En esta misma línea, en el punto 12 de la citada nota, el ICAC regula la reducción en el porcentaje de participación en una filial sin pérdida de control del siguiente modo:

- *“Se aumenta socios externos por el importe en que incrementa su participación en el balance consolidado.*
- *Se ajustan los fondos propios (reservas) por la diferencia entre la contrapartida recibida y el importe en que se ha modificado la partida de socios externos.*
- *La operación no produce resultados, ni modifica el importe del fondo de comercio de consolidación reconocido, ni el de otros activos o pasivos del balance consolidado.*
- *La disminución de la participación del grupo en las partidas de la sociedad dependiente de “ajustes por cambios de valor” y “subvenciones, donaciones y legados recibidos” se contabiliza como un traspaso de reservas” [ICAC 2008: punto 12].*

excluida del alcance de la NIIF 3 ya que no cumple la definición anterior dado que la dominante ya poseía el control de la dependiente.

Por esta razón, las inversiones adicionales en instrumentos de capital del propio grupo no pueden reconocerse contablemente mediante el método de adquisición, lo que podría dar lugar al reconocimiento de un nuevo fondo de comercio o un ingreso, porque este es un método exclusivo para reconocer las operaciones que satisfacen los requisitos para ser calificadas contablemente como combinaciones de negocios.

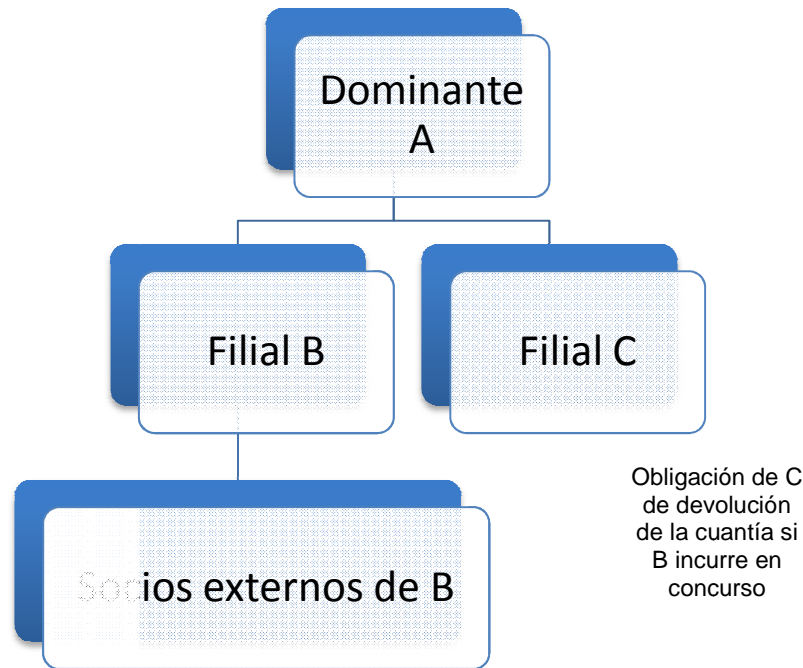
Además, debe destacarse que, dado que las entidades participantes en la operación no son independientes, sino partes vinculadas, el precio de la transacción dudosamente será una estimación fiable del precio de mercado de los instrumentos de capital.

2. *Supone el reconocimiento de un fondo de comercio generado internamente:* la NIC 38 establece que “*el fondo de comercio generado internamente no debe reconocerse como un activo*”. Al aplicar esta alternativa se estaría vulnerando esta regla ya que se estaría reconociendo parte del fondo de comercio generado internamente dentro del grupo desde que la dependiente pasó a estar controlada.
3. *Las Normas Internacionales de Información Financiera establecen que el fondo de comercio se tiene que calcular exclusivamente en la fecha de adquisición de la combinación de negocios:* la fecha de adquisición en una combinación de negocios es aquella en la que la entidad adquirente (dominante en el caso de grupo de sociedades) obtiene el control de la adquirida (dominada). En consecuencia, la compra de un número adicional de instrumentos de capital, después de esa fecha, no supone obtener el control de la dependiente, sino una variación del porcentaje de participación en la misma, por tanto, conforme a la NIIF 3, no se puede calcular un nuevo fondo de comercio en esta transacción porque no existe fecha de adquisición.
4. *No surgen nuevas sinergias que justifique el reconocimiento de un nuevo fondo de comercio:* el fondo de comercio representa beneficios

económicos surgidos en una combinación de negocios por la existencia de sinergias entre las entidades que participan en la misma. En este tipo de operaciones que se están analizando, no surgen nuevas sinergias ya que no existe una nueva combinación, y ello porque se trata de operaciones entre los accionistas de la dependiente (los que venden su participación y los que se la compran) y, además, es dudoso que el precio pactado responda a criterios de mercado.

Por otro lado, en relación a la consideración de los socios externos como patrimonio del grupo, la NIC 32, Instrumentos Financieros: Información a Revelar y Presentación, dispone que cuando una dependiente emita instrumentos financieros y la dominante u otras entidades del grupo se hayan obligado con los titulares de los instrumentos a entregarles efectivo u otros activos financieros, o haya acordado con ellos alguna clase de garantía, el instrumento, por la parte afectada, debe clasificarse en los estados financieros consolidados como un pasivo financiero, sin perjuicio de que en los estados financieros individuales de la entidad emisora los instrumentos formen parte de su patrimonio.

En el gráfico 3.11. se representa la situación descrita anteriormente; así suponiendo un grupo constituido por la entidad dominante A, la dependiente B participada por A en un 80% y la filial C controlada al 100% por A, y que B hubiera emitido unos instrumentos financieros con las mismas características que sus instrumentos de capital pero con la peculiaridad de que la sociedad C se obliga a entregar la cuantía aportada por los inversores en caso de concurso de acreedores de la sociedad B. Dichos instrumentos cumplirían todos los requisitos para considerarse patrimonio en los estados financieros individuales de B, sin embargo, a nivel de grupo suponen un pasivo por lo que estos instrumentos deberían reflejarse como un pasivo del grupo.



**Gráfico 3.11. Socios externos que deben presentarse como pasivo**

#### 6.3.1.4. Los activos y pasivos no deben ser el resultado de una transacción independiente de la combinación

En relación con esta condición de reconocimiento el IASB [2008a: 51] especifica que<sup>318</sup>: “La adquirente y la adquirida pueden tener una relación preexistente u otro acuerdo anterior al comienzo de las negociaciones para llevar a cabo la combinación de negocios, o pueden iniciar un acuerdo durante las negociaciones separado de la combinación de negocios. En cualquiera de las dos situaciones, la adquirente identificará cualquier importe que no forme parte de lo que la adquirente y la adquirida (o sus anteriores propietarios) intercambian en la combinación de negocios, es decir importes que no son parte del intercambio por la adquirida. La adquirente reconocerá como parte de la aplicación del método de adquisición solo la contraprestación transferida por la adquirida y los activos adquiridos y pasivos asumidos en el intercambio por la adquirida. Las transacciones separadas deberán contabilizarse de acuerdo con las NIIF que correspondan”.

<sup>318</sup> El FASB en el párrafo 57 del SFAS 141 (2007) se expresa en términos equivalentes.

Los párrafos 52 de la NIIF 3 (2008) y 58 del SFAS 141 (2007) aclaran en qué circunstancias deben considerarse que una transacción es independiente de la combinación: *“Una transacción formalizada por o en nombre de la adquirente, o primordialmente en beneficio de la adquirente o de la entidad resultante de la combinación en lugar de en beneficio de la adquirida (o sus antiguos propietarios) antes de la combinación, es probablemente una transacción independiente”*. Y continúan añadiendo los siguientes ejemplos:

- a) *“una transacción que tiene el efecto de liquidar una relación pre-existente entre la adquirente y la adquirida;*
- b) *una transacción que remunera a los empleados o a los antiguos propietarios de la adquirida por servicios futuros; y*
- c) *una transacción que reembolsa a la adquirida o a sus antiguos propietarios por pagar en nombre de la adquirente los costes relacionados con la adquisición”*.

En otras palabras, solamente debe aplicarse el método de adquisición al intercambio de activos y pasivos entre la adquirente y la adquirida en el marco de la combinación de negocios, esto es, la contraprestación entregada por la adquirente a cambio del control de la adquirida y los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos. De tal manera que deben contabilizarse de acuerdo con la NIIF o la norma del FASB correspondiente, las transacciones entre las entidades combinadas que no formen parte de ese intercambio (i.e. transacciones independientes), que son aquellas que se formalizan en nombre o fundamentalmente en beneficio de la adquirente o de la entidad resultante de la combinación.

Ni el SFAS 141 (2001) ni la NIIF 3 (2004) se manifiestan expresamente sobre este aspecto; no obstante, el párrafo 14 de esta última norma señala que las combinaciones de negocios deben contabilizarse aplicando el método de adquisición, de lo que se puede inducir que las operaciones que no formen parte de la combinación (i.e. las transacciones independientes) no pueden contabilizarse de acuerdo con dicho método sino conforme a la NIIF correspondiente.

### 6.3.1.5. Aplicación del principio de reconocimiento a determinados activos

La NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007) regulan expresamente la aplicación del principio de reconocimiento a los arrendamientos operativos en los que la adquirida es la arrendataria y a los activos intangibles.

#### 6.3.1.5.1. Arrendamientos operativos

La aplicación del principio de reconocimiento a los arrendamientos operativos en los que la adquirida es la arrendataria tiene consecuencias diferentes en función de si sus términos contractuales son normales en el mercado<sup>319</sup> o, por el contrario, son sustancialmente beneficiosas o perjudiciales en relación con las aplicadas normalmente en el mercado<sup>320</sup>.

Por un lado, en el caso de los arrendamientos en condiciones de mercado el párrafo B28 de la NIIF 3 (2008) señala el resultado de la aplicación del principio de reconocimiento a este tipo de contratos: *“El adquirente no debe reconocer ningún activo o pasivo relacionado con un arrendamiento operativo en el que la adquirida sea la arrendataria”*. Ello, se entiende, con independencia de que debiera reconocerse un pasivo por las cantidades devengadas pendientes de pago a favor del arrendador.

Por otro lado, para los arrendamientos operativos fuera de mercado la aplicación del principio de reconocimiento tiene efectos distintos dado que el párrafo B29 requiere que: *“El adquirente debe determinar si los términos de cada arrendamiento operativo en los que la adquirida sea la arrendataria están en condiciones favorables o desfavorables. El adquirente debe reconocer un activo intangible si los términos del arrendamiento operativo son favorables en relación con las condiciones del mercado y un pasivo si los términos son desfavorables en relación con las condiciones del mercado”*.

---

<sup>319</sup> En estos casos se dice que el contrato está en condiciones fuera de mercado.

<sup>320</sup> El contrato en condiciones fuera de mercado.

En suma, los arrendamientos operativos en los que la adquirida sea la arrendataria no darán lugar al reconocimiento de activos o pasivos salvo si las condiciones del contrato están fuera del mercado, de tal manera que si:

- a) Son favorables respecto al mercado debe reflejarse un activo intangible.
- b) Son desfavorables respecto al mercado debe reconocerse un pasivo.
- c) Son equivalente a los del mercado no debe reconocerse ningún activo o pasivo.

Por el contrario, en el caso de arrendamientos operativos en los que la adquirida sea la arrendadora no debe reconocerse un activo intangible o un pasivo si las condiciones del contrato son desfavorables o favorables respecto al mercado, respectivamente. Es decir, el tratamiento propuesto por el IASB es asimétrico para el caso de los arrendamientos operativos en condiciones fuera de mercado en función de si la adquirida es la arrendataria o la arrendadora.

El IASB argumenta que no existe tal tratamiento asimétrico dado que en los casos de arrendamientos operativos en condiciones fuera de mercado en los que la adquirida sea el arrendador, el activo arrendado debe contabilizarse conforme a la NIC 40, Inversiones Inmobiliarias, y su amortización y depreciación deben ajustarse para que reflejen el calendario de los flujos de efectivo del arrendamiento<sup>321</sup>.

Sin embargo, el FASB en la SFAS 141 (2007)<sup>322</sup> aborda los arrendamientos operativos en condiciones fuera de mercado mediante un tratamiento simétrico para aquellos en los que la adquirida sea la arrendataria y para aquellos en los que sea el arrendador, ya que en ambos casos debe reconocerse un activo intangible si las condiciones del contrato son favorables en el caso de que sea la arrendataria o desfavorables si fuera el arrendador, y un pasivo para los contratos en condiciones desfavorables en el caso de arrendamientos en los

---

<sup>321</sup> Párrafo BC148 de la NIIF 3-08.

<sup>322</sup> Párrafo A17 del SFAS 141 (2007).



que sea arrendataria o favorables en arrendamientos en los que sea el arrendador.

El tratamiento del IASB para los arrendamientos operativos en condiciones fuera de mercado en los que la adquirida es la arrendadora, probablemente sea contrario a su propio Marco Conceptual y a los principios generales del método de adquisición de su NIIF 3 (2008). Así, en estos casos existe un activo intangible o un pasivo que no se reflejan separadamente en el balance de adquisición sino que se confunden en el fondo de comercio. No obstante, desde la perspectiva de la cuenta de pérdidas y ganancias el reconocimiento separado o no del activo intangible o del pasivo debería ser indiferente dado que el devengo de las condiciones anormales de mercado deberían reflejarse en la amortización del activo arrendado en la misma cuantía en que se amortizaría el activo intangible o el pasivo.

En definitiva, y en consecuencia, el IASB debería modificar la NIIF 3 (2008) para adoptar el tratamiento del FASB de los arrendamientos operativos en condiciones fuera de mercado cuando la adquirida es la arrendadora.

En la tabla 3.11. se describen el tratamiento de los arrendamientos operativos fuera de mercado de acuerdo con la NIIF 3 (2008) o con el SFAS 141 (2007).

ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS FUERA DE MERCADO	NIIF 3 (2008)	SFAS 141 (2007)
<b>La adquirida es la arrendataria</b>		
<i>Condiciones favorables respecto al mercado</i>	Reconocimiento de un activo intangible	
<i>Condiciones desfavorables respecto al mercado</i>	Reconocimiento de un pasivo	
<b>La adquirida es la arrendadora</b>		
<i>Condiciones favorables respecto al mercado</i>	Deben reflejarse en la depreciación del activo arrendado	Reconocimiento de un activo intangible
<i>Condiciones desfavorables respecto al mercado</i>		Reconocimiento de un pasivo

**Tabla 3.11. Arrendamientos operativos fuera de mercado en las combinaciones de negocios**

Por su parte, la NIIF 3 (2004) no se detiene en analizar el reconocimiento de los arrendamientos operativos en condiciones fuera de mercado. Así, podría hacerse la siguiente interpretación para el caso en el que la adquirida sea la arrendataria y las condiciones del contrato de arrendamiento respecto al mercado fueran:

- a) *Favorables*: debería reconocerse un activo intangible de acuerdo con los criterios de reconocimiento del método de adquisición y con la definición de activo intangible de la NIIF 3 (2004) (sería un activo intangible identificable porque, aunque no es separable, surge de un contrato).
- b) *Desfavorables*: debería reconocerse un pasivo dado que la adquirente ha asumido la obligación de cumplir el contrato de arrendamiento que obliga a pagar unas cuotas superiores a las que se pagan en condiciones de mercado.

Para el caso de que la adquirida sea la arrendadora, la aplicación de la lógica anterior daría lugar al reconocimiento de un activo intangible en el caso de que el contrato estuviera en condiciones desfavorables y a un pasivo en el caso en que estuviera en condiciones favorables; por lo que, en este aspecto divergirían ambas normas. No obstante, para este tipo de arrendamientos también podría hacerse la interpretación que hace el IASB en la NIIF 3 (2008), es decir, que conforme a la NIC 40, el hecho de que el arrendamiento esté en condiciones fuera de mercado debe reflejarse mediante la amortización y depreciación del activo arrendado y no mediante el reconocimiento de un activo intangible o un pasivo.

Por otra parte, en relación con los arrendamientos operativos de la adquirida el PGC incorpora en el apartado 2.4 de su NRV 19<sup>a</sup> un criterio equivalente al de la NIIF 3 (2008) para los arrendamientos operativos en condiciones fuera de mercado en los que la adquirida sea la arrendataria: *“Si en la fecha de adquisición, el negocio adquirido mantiene un contrato de arrendamiento operativo en condiciones favorables o desfavorables respecto a las condiciones de mercado, la empresa adquirente ha de reconocer, respectivamente, un*

*inmovilizado intangible o una provisión*". Es decir, en el PGC los arrendamientos operativos en condiciones fuera de mercado se reflejan del mismo modo que en la NIIF 3 (2008).

En todo caso, el párrafo B30 de la NIIF 3 (2008) añade: *"Un activo intangible identificable podría estar asociado con un arrendamiento operativo, el cual podría evidenciarse por la voluntad de los participantes en el mercado de pagar un precio por el arrendamiento a pesar de que estuviera en condiciones de mercado. Por ejemplo, un arrendamiento de las puertas de un aeropuerto o de un espacio para venta al por menor en una selecta zona comercial podría proporcionar la entrada a un mercado u otros beneficios económicos que podrían considerarse un activo intangible identificable, como, por ejemplo, las relaciones comerciales con los clientes. En esta situación, el adquirente debe reconocer el activo (o activos) intangible identificable asociado de acuerdo con el párrafo B31"*.

Este último punto es una aclaración de la aplicación del principio de reconocimiento a los activos intangibles asociados con arrendamientos operativos, que deben reconocerse separadamente con independencia de que el contrato esté o no en condiciones de mercado. En el marco de la NIIF 3 (2004) también deberían reflejarse estos activos.

#### 6.3.1.5.2. Activos intangibles

En relación con los activos intangibles de la adquirida, la NIIF 3 (2008) introduce, en primer lugar, una serie de aclaraciones sobre su reconocimiento perfectamente compatibles con la NIIF 3 (2004) y con la NIC 38 dado que únicamente se limita a explicar el concepto de identificabilidad. Pero, en segundo lugar, regula el reflejo de los derechos readquiridos, cuestión no tratada por la NIIF 3 (2004). Así los párrafos B35 y A23 de la NIIF 3 (2008) y del SFAS 141 (2007), respectivamente señalan que: *"Un derecho readquirido es un activo identificable que el adquirente debe reconocer separadamente del fondo de comercio"*. Y empiezan explicando: *"Como parte de la combinación de*

*negocios, un adquirente podría readquirir un derecho de uso de uno o más activos reconocidos o no de la adquirente que previamente hubiera concedido a la adquirida. Como ejemplos de tales de derechos se incluyen un derecho de uso de la marca comercial bajo un acuerdo de franquicia o un derecho de uso de la tecnología de la adquirente bajo un acuerdo de licencia”.*

El párrafo B36 continúa para establecer la posibilidad de reconocimiento de un resultado en la operación: *“El adquirente debe reconocer una ganancia o pérdida de liquidación si los términos del contrato que da lugar a un derecho readquirido son favorables o desfavorables respecto a las transacciones actuales de mercado para los mismos elementos o equivalentes”.* En último lugar, el párrafo 55 dispone cómo deben valorarse los derechos readquiridos tras su reconocimiento inicial: *“Los derechos readquiridos reconocidos como activos intangibles deben amortizarse a lo largo del período contractual remanente del contrato en el que fue concedido. El adquirente que posteriormente venda a un tercero un derecho readquirido debe incluir el valor en libros del activo intangible para determinar la ganancia o pérdida de la venta”.*

En resumen, una combinación de negocios puede extinguir una relación contractual o no contractual existente entre la entidad adquirente y la adquirida consistente en un derecho de uso concedido por la adquirente a la adquirida, tal como una franquicia, una patente, una concesión, etc. En tal caso el adquirente debe reconocer el derecho readquirido como un activo intangible, porque es un activo identificable, y, si sus condiciones están fuera de mercado, reconocer un resultado en la cuenta de pérdidas y ganancias. Tras su reconocimiento inicial el adquirente debe amortizar los derechos readquiridos durante el período residual del contrato de concesión, y en el caso que los venda debe reducir su valor en libros del precio de la transacción para calcular el resultado de la disposición.

La NIIF 3 (2004) no aborda expresamente los derechos readquiridos pero parece que el tratamiento propuesto en la norma aprobada en 2008 es perfectamente compatible con el marco de la NIIF 3 (2004) y con la NIC 38.

### 6.3.2. Principio de valoración

El criterio general de valoración de los activos adquiridos y los pasivos asumidos por la adquirente en la combinación de negocios es el valor razonable. Así el IASB [2008a: 18] y el FASB [2008a: 20] disponen que:

*“El adquirente debe valorar los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos a su valor razonable en la fecha de adquisición”.*

Este mismo criterio de valoración también debe aplicarse en el marco de la NIIF 3 (2004) conforme a su párrafo 36: *“La entidad adquirente distribuirá, en la fecha de adquisición, el coste de la combinación de negocios, a través del reconocimiento por sus valores razonables...”*.

El valor razonable se define en el párrafo 11 de la NIC 32 como: *“el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, en condiciones de independencia mutua”*.

La definición de valor razonable cuando el elemento se negocia en un mercado activo es coincidente con su precio de mercado, porque ambos conceptos contienen la idea de que, en esa cifra, los participantes en el mercado alcanzan un consenso respecto a los futuros flujos de efectivo del instrumento así como respecto de su incertidumbre. En este sentido, para las normas internacionales de información financiera, mercados activos son aquellos en los que concurren las siguientes circunstancias<sup>323</sup>:

- a) se negocian activos homogéneos,
- b) prácticamente en todo momento existen suficientes compradores y vendedores dispuestos a negociar, y
- c) los precios son públicos.

---

<sup>323</sup> Párrafo 8 de la NIC 38.

Cuando los precios del mercado no son observables, o cuando siéndolo la frecuencia de precios, o el volumen negociado, no sea suficiente, la entidad deberá recurrir a estimar el valor razonable utilizando técnicas o modelos de valoración que faciliten una estimación del precio que, en condiciones normales de negocio, la entidad recibiría si vendiera el activo o el importe que necesitaría entregar para adquirir sus pasivos. En el caso de los instrumentos financieros las normas internacionales de información financiera exigen que, al elegir la técnica de estimación del valor razonable, se sigan las siguientes reglas<sup>324</sup>:

1. Serán las comúnmente utilizadas por los participantes en el mercado para asignar un precio al instrumento.
2. Serán consistentes con los principios de la teoría financiera y que habitualmente se utilicen, tal como el descuento de flujos de efectivo futuros,
3. Serán consistentes con técnicas adoptadas para medir instrumentos del tipo que se está valorando, validándose cada vez que los precios obtenidos por transacciones reales estén disponibles.
4. Maximizarán el uso de datos observables del mercado y limitarán el uso de estimaciones propias tanto como sea posible.

La NIIF 3 (2008) en relación con la estimación del valor razonable en las combinaciones de negocios realiza algunas aclaraciones para determinados elementos:

- **Activos con flujos de efectivo inciertos:** el párrafo B41 especifica que: *“El adquirente no debe reconocer una provisión por valoración en la fecha de adquisición para activos adquiridos en una combinación de negocios que se valoren por su valor razonable porque los efectos de la incertidumbre acerca de los flujos de efectivo futuros están incluidos en la estimación del valor razonable”*. Es decir, en la determinación del valor razonable deben utilizarse los flujos de efectivo que se esperen obtener del activo ajustados por las circunstancias que pudieran afectar a su cuantía. Por ejemplo, el valor razonable de un préstamo debe tener en

---

<sup>324</sup> Párrafos AG 77 y ss de la NIC 39.

cuenta la posibilidad de que todas o parte de sus cuotas no se cobren en tiempo y forma de acuerdo con las condiciones contractuales de la operación.

Por su parte, la NIIF 3 (2004) no aclara específicamente este aspecto pero otras normas internacionales de información financiera (v.g. la NIC 39) sí lo hacen al determinar cómo debe estimarse el valor razonable de un elemento.

- **Activos sujetos a arrendamientos operativos en los que la adquirida es el arrendador:** el párrafo B42 aclara que: *“En la estimación del valor razonable en la fecha de adquisición de un activo tal como un edificio o una patente que esté sujeto a un arrendamiento operativo en el que la adquirida sea el arrendador, el adquirente debe tener en cuenta los términos del arrendamiento. En otras palabras, el adquirente no reconocerá un activo separado o un pasivo si los términos del arrendamiento operativo son favorables o desfavorables en comparación con las condiciones del mercado...”*. Esto quiere decir que en todos los arrendamientos operativos en los que la adquirida sea el arrendador, con independencia de que sus condiciones estén fuera de mercado, el adquirente debe reconocer por su valor razonable el bien arrendado y, en su caso, un derecho de cobro por las cantidades pendientes de recibir del arrendatario en la fecha de adquisición.

Por tanto, el IASB mantiene un tratamiento asimétrico para los arrendamientos operativos en condiciones fuera de mercado dependiendo de si la adquirida es la arrendataria o la arrendadora. En la primera de las situaciones el adquirente debe reconocer un activo o un pasivo para reflejar que el contrato está en condiciones fuera de mercado<sup>325</sup> y, por el contrario, en la segunda de las situaciones, el adquirente no puede reflejar que el contrato está fuera de mercado.

---

<sup>325</sup> Véase el epígrafe A.5.1.

Sobre este aspecto la NIIF 3 (2004) no se manifiesta expresamente. En principio, parece que si se admitiera el reconocimiento de un activo intangible o un pasivo para los arrendamientos fuera de mercado en los que la adquirida es la arrendataria, en el marco de la NIIF 3 (2004) debería seguirse el mismo criterio para los casos en los que la adquirida sea la arrendadora.

- **Activos que el adquirente no tiene la intención de utilizar o tiene la intención de utilizarlos de una forma diferente a la de otros participantes en el mercado:** el párrafo B43 especifica que: *“Por razones de competencia u otras causas, el adquirente podría no tener la intención de utilizar un activo adquirido, como por ejemplo, un proyecto de investigación y desarrollo considerado como un activo intangible, o podría tener la intención de usar el activo de una manera distinta al modo que otros participantes en el mercado lo utilizarían. Sin embargo, el adquirente debe valorar el activo por su valor razonable determinado de acuerdo con el uso que le darían los otros participantes en el mercado”*. Esta aclaración es coherente con la noción de valor razonable que se define en términos de valor de mercado, por lo que el valor razonable de un activo es independiente del uso que tenga para el adquirente. Como en el marco de la NIIF 3 (2004) el valor razonable se define en los mismos términos, esta especificación de la NIIF 3 (2008) es compatible con dicha norma.
- **Socios externos en una adquirida:** dado que una de las novedades más sustanciales de la NIIF 3 (2008) es la posibilidad de valorar a los socios externos por su valor razonable<sup>326</sup>, los párrafos B44 y B45 aclaran cómo estimarlo. Así el párrafo B44 señala que: *“Esta NIIF permite valorar los socios externos en la adquirida por su valor razonable en la fecha de adquisición. En algunas ocasiones el adquirente podrá estimar el valor razonable en la fecha de adquisición a partir de los precios en un mercado activo de las acciones o participaciones de la entidad no poseídas por la adquirente. Sin*

---

<sup>326</sup> Véase el epígrafe 3.2.



*embargo, en otras situaciones, el precio en un mercado activo para las acciones o participaciones no estará disponible. En estas circunstancias, el adquirente debería estimar el valor razonable de los socios externos mediante técnicas de valoración”. Y el párrafo B45 añade: “Los valores razonables por acción de la participación de la adquirente en la adquirida y de los socios externos podría diferir. La principal diferencia probablemente se debe a la inclusión de una prima de control en el valor razonable por acción de la participación de la adquirente en la adquirida o, a la inversa, a la inclusión de un descuento por la carencia de control (también denominada descuento minoritario) en el valor razonable por acción de los socios externos”.*

El primero de los párrafos reitera lo establecido en la NIC 39 para la estimación del valor razonable de un instrumento financiero<sup>327</sup>. Sin embargo, el segundo párrafo introduce una novedad en el marco de las normas internacionales de información financiera dado que, **por primera vez, se reconoce la posibilidad de la existencia de una prima de control o de un descuento minoritario**. Debe tenerse en cuenta que en la mecánica de la NIIF 3 (2008) y de la NIIF 3 (2004), que no admitía expresamente la existencia de primas de control pero sí implícitamente, ésta se reconocerá como parte del fondo de comercio que, como requiere la NIC 36, debe analizarse por deterioro como mínimo con una periodicidad anual. Así, si no se demuestra la existencia de flujos de efectivo futuros generados por unidades generadoras de efectivo de la entidad resultante de la combinación que justifiquen la prima de control, ésta se reconocerá íntegramente en la cuenta de pérdidas y ganancias como pérdidas por deterioro del fondo de comercio.

### 6.3.3. Excepciones

La NIIF 3 (2008) recoge una serie excepciones tanto al principio de reconocimiento y valoración como a ambos.

---

<sup>327</sup> Párrafos 48 y ss, y AG69 y ss.

### 6.3.3.1. Excepción al principio de reconocimiento.

Solamente se contempla una única excepción al principio de reconocimiento: los pasivos contingentes de la adquirida. En el párrafo 10 de la NIC 37 un pasivo contingente se define como:

- 1) *“una obligación posible, surgida a raíz de sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada sólo por la ocurrencia, o en su caso por la no ocurrencia, de uno o más eventos inciertos en el futuro, que no están enteramente bajo el control de la empresa; o bien*
  
- 2) *una obligación presente, surgida a raíz de sucesos pasados, que no se ha reconocido contablemente porque:*
  - i) *no es probable que la empresa tenga que satisfacerla, desprendiéndose de recursos que incorporen beneficios económicos; o bien*
  - ii) *el importe de la obligación no puede ser valorado con la suficiente fiabilidad”.*

Es decir, los pasivos contingentes son obligaciones que no pueden considerarse pasivos por ser obligaciones posibles, o por ser obligaciones presentes pero, o bien para cancelarlas no es probable que la empresa tenga que desprenderse de recursos, o bien su importe no puede estimarse fiablemente. Por tanto, en ambas acepciones, los pasivos contingentes no cumplen los requisitos para reconocerse en el balance, pero, con independencia de ello, salvo que se considere remota la posibilidad de tener una salida de recursos que incorporen beneficios económicos, debe revelarse en la memoria por cada tipo de pasivo contingente, una descripción de su naturaleza, así como, siempre que sea posible, los siguientes datos:

- Una estimación de sus efectos financieros.

- Una indicación de las incertidumbres relacionadas con el importe o el calendario de las salidas de recursos correspondientes.
- La posibilidad de obtener reembolsos.

Adicionalmente, la entidad debe analizar con continuidad sus pasivos contingentes, ya que pueden evolucionar y desaparecer o pasar a ser un pasivo, por ejemplo una provisión, ya que la obligación posible ha pasado a ser presente, la posibilidad de tener que desprenderse de recursos pasa a considerarse probable o porque su importe ya se pueda estimar fiablemente,

A pesar de lo anterior, la NIIF 3 (2008) requiere que el adquirente reconozca en los estados financieros resultantes de la combinación los pasivos contingentes que sean obligaciones presentes cuyo valor razonable pueda estimarse fiablemente. Así lo dispone el párrafo 23: *“El requerimiento de la NIC 37 no se aplicará para determinar qué pasivos contingentes se han de reconocer en la fecha de adquisición. En su lugar, la adquirente reconocerá en la fecha de adquisición un pasivo contingente asumido en una combinación de negocios si es una obligación presente que surja de sucesos pasados y su valor razonable puede medirse con fiabilidad. Por ello, en contra de la NIC 37, la adquirente reconocerá un pasivo contingente asumido en una combinación de negocios en la fecha de adquisición incluso si no es probable que vaya a requerirse una salida de recursos que incorporen beneficios económicos para liquidar la obligación...”*

Por consiguiente, el adquirente debe reconocer los pasivos contingentes que sean obligaciones presentes cuyo valor razonable pueda estimarse fiablemente; de tal manera que el primer tipo de pasivos contingentes (obligaciones posibles) no pueden reconocerse en el balance. Por otro lado, parece lógico que si el importe de una obligación no puede estimarse con suficiente fiabilidad, tampoco pueda estimarse su valor razonable fiablemente, por ello los pasivos contingentes que sean obligaciones presentes cuyo importe no pueda estimarse fiablemente tampoco los va a reconocer la adquirente. En suma, la adquirente ha de reconocer la segunda clase de pasivos contingentes

que consistan en obligaciones presentes que para satisfacerlas no es probable que la empresa tenga que desprenderse de recursos económicos.

El párrafo 56 de la NIIF 3 (2008) dispone cómo debe valorar la adquirente los pasivos contingentes reconocidos tras la fecha de adquisición: *“Tras el reconocimiento inicial y hasta que el pasivo se liquide, cancele o expire, la adquirente valorará un pasivo contingente reconocido en una combinación de negocios al mayor de:*

- a) *el importe por el que debería reconocerse de acuerdo con la NIC 37; y*
- b) *el importe reconocido inicialmente menos, en su caso, la amortización acumulada reconocida de acuerdo con la NIC 18 Ingresos ordinarios<sup>328</sup>”.*

Esta excepción es contraria a la NIC 37 y al propio Marco Conceptual, de hecho, en el caso de que la combinación de negocios de lugar a una relación dominante-dependiente, el tratamiento propuesto en la NIIF 3 (2008) puede suponer que un mismo elemento no se refleje en el balance individual de la dependiente, sino que se informe del mismo en memoria, porque se considera que es un pasivo contingente, mientras que en el balance consolidado figure como un pasivo del grupo.

Por su parte, la NIIF 3 (2004) recoge también una excepción al criterio general de reconocimiento para los pasivos contingentes, pero es más amplia que la excepción de la NIIF 3 (2008) porque en el marco de la norma aprobada en 2004 el adquirente debe reconocer todos los pasivos contingentes de las adquirida y no sólo aquellos que sean obligaciones presentes cuyo valor razonable pueda estimarse con suficiente fiabilidad.

En el gráfico 3.12. se describen los pasivos contingentes de la adquirida que deben reflejarse como pasivos en los estados financieros resultantes de la combinación conforme a la NIIF 3 (2004) y la NIIF 3 (2008).

---

<sup>328</sup> Esta referencia a la NIC 18 no es muy explicativa dado que la citada norma no analiza este punto expresamente.

NIIF 3 (2004)	NIIF 3 (2008)
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Obligación posible surgida de sucesos pasados cuya existencia será confirmada por la ocurrencia o no ocurrencia de sucesos futuros fuera del control de la entidad</li> <li>•Obligación presente surgida de sucesos pasados:               <ul style="list-style-type: none"> <li>•Que no es probable que para su cancelación la entidad tenga que desprenderse de recursos económicos</li> <li>•Cuyo importe no puede estimarse fiablemente.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•<del>Obligación posible surgida de sucesos pasados cuya existencia será confirmada por la ocurrencia o no ocurrencia de sucesos futuros fuera del control de la entidad.</del></li> <li>•Obligación presente surgida de sucesos pasados:               <ul style="list-style-type: none"> <li>•Que no es probable que para su cancelación la entidad tenga que desprenderse de recursos económicos</li> <li>•<del>Cuyo importe no puede estimarse fiablemente.</del></li> </ul> </li> </ul>

**Gráfico 3.12. Reconocimiento de los pasivos contingentes de la adquirida en la NIIF 3 (2008)**

Asimismo, el PGC incorpora una excepción equivalente en la NRV 19ª al establecer que: *“En el caso de que el negocio adquirido incorpore obligaciones calificadas como contingencias, la empresa adquirente reconocerá como pasivo el valor razonable de asumir tales obligaciones, siempre y cuando dicho valor razonable pueda ser medido con suficiente fiabilidad”*.

Todas estas normas no contemplan la posibilidad de que el adquirente reconozca los activos contingentes de la adquirida sobre la base de que no cumplen la definición de activo; dado que en el párrafo décimo de la NIC 37 se definen como activos posibles surgidos de sucesos pasados y cuya existencia deberá ser confirmada por la ocurrencia o no ocurrencia de uno o más eventos inciertos fuera del control de la entidad.

Esta restricción provoca que la parte de la contraprestación pagada por la adquirente por la existencia de los activos contingentes (i.e. el precio de los activos contingentes) se incluyan en el importe del fondo de comercio; de tal manera que si no terminan convirtiéndose en activos, el precio de los activos contingentes debería reflejarse en la cuenta de pérdidas y ganancias mediante una pérdida de valor del fondo comercio que debería ponerse en evidencia en su análisis por deterioro. Debido al mecanismo del análisis por deterioro del fondo de comercio propuesto en la NIC 36, en la práctica este hecho se

producirá si el fondo de comercio adquirido no se revaloriza o no se genera un nuevo fondo de comercio.

Por su parte, el FASB adopta una postura diferente a la del IASB en relación con las contingencias, con lo que **en este aspecto los reguladores no han alcanzado la convergencia**. En este sentido, el FASB [2007a: 23] define una contingencia como *“...la existencia de una condición, situación, o de un conjunto de circunstancias sobre los que existe incertidumbre para generar una posible ganancia o pérdida para la entidad que se resolverá cuando uno o más eventos futuros ocurran o no ocurran”*.

Para el reflejo de las contingencias de la adquirida en combinaciones de negocios, el regulador norteamericano distingue entre aquéllas que tienen una base contractual (contingencias contractuales) y el resto (contingencias no contractuales). En relación con las contingencias contractuales, el FASB [2007a: 24] dispone que *“...el adquirente debe reconocer en la fecha de adquisición todos los activos adquiridos y pasivos asumidos que surgen de contingencias relacionadas con contratos (denominadas contingencias contractuales), y valorarlos por su valor razonable en la fecha de adquisición”*. Por tanto, en el marco del SFAS 141 (2007) el adquirente debe reconocer por su valor razonable tanto las contingencias positivas como negativas siempre que estén relacionadas con un contrato.

Por lo que respecta a las contingencias no contractuales, el FASB [2007a: 24] requiere que *“...el adquirente debe valorar si es más probable que no que la contingencia en la fecha de adquisición de lugar a un activo o pasivo de acuerdo con la definición del Concepts Statements 6<sup>329</sup>”*. En caso afirmativo, es decir, que en la fecha de adquisición sea más probable que la contingencia genere un activo o un pasivo a que no lo haga, el adquirente debe reconocer dicho activo o pasivo por su valor razonable en la fecha de adquisición. En

---

<sup>329</sup> En el párrafo 25 del Statement of Financial Accounting Concepts No. 6, Elements of Financial Statements, los Activos se definen como *“beneficios económicos futuros probables obtenidos o controlados por una entidad en particular como resultado de transacciones o sucesos pasados”*. En el párrafo 35 de la citada norma, los Pasivos se definen como *“disminuciones probables de beneficios económicos futuros debidas a las obligaciones actuales de una entidad en particular de transferir activos o de prestar servicios a otras entidades en el futuro como resultado de transacciones o sucesos o pasados”*.

caso contrario, el adquirente no debe reconocer ningún activo o pasivo, sino que debe informar en notas de la existencia de una contingencia no contractual que no es probable que de lugar a un activo o un pasivo.

**El tratamiento propuesto por el FASB también es contrario a su propio Marco Conceptual pero no es asimétrico como el del IASB, dado que, siempre que se cumplan unos criterios, se reconocen tanto las contingencias negativas como las positivas, mientras que en la NIIF 3 (2008) únicamente se reflejan las contingencias negativas que reúnan determinadas características<sup>330</sup>. Esta discrepancia, en esencia, dará lugar a que el fondo de comercio calculado de acuerdo con la NIIF 3 (2008) sea superior al obtenido conforme al SFAS 141 (2007) por el importe de todas las contingencias positivas contractuales y de las no contractuales en las que es más probable que generen un activo a que no lo hagan. Este efecto puede verse compensado por las contingencias negativas que deban reconocerse conforme al SFAS 141 (2007) pero no de acuerdo con la NIIF 3 (2008).**

No obstante, al igual que en el caso de intangibles como las marcas o las listas de clientes, no parece que tenga mucho sentido que las contingencias se reflejen de una forma u otra en función de si son propias de la entidad (se han generado internamente) o si se han adquirido en una combinación de negocios. En este aspecto, **los reguladores deben ser coherentes y solucionar esta asimetría que existe en la actualidad, porque en caso contrario, una misma circunstancia se continuará reflejando de forma muy diferente en los estados financieros de distintas compañías y en los estados individuales de una filial y el consolidado de su grupo.**

#### 6.3.3.2. Excepciones al principio de valoración

Los reguladores contables, IASB, FASB e ICAC, requieren como criterio general que los elementos de la adquirida se valoren inicialmente por su valor

---

<sup>330</sup> Sean obligaciones presentes y que para su cancelación se estime que no es probable que la entidad tenga que desprenderse de recursos que incorporen beneficios económicos.

razonable. Sin embargo, contemplan las siguientes excepciones a este principio de valoración.

1. *Los derechos readquiridos*<sup>331</sup>: el párrafo 29 dispone que el valor de los derechos readquiridos debe determinarse a partir de la vida remanente de los contratos correspondientes sin contemplar la posibilidad de que éstos se renueven, con independencia de que los participantes en el mercado la considerarían al estimar sus valores razonables. Posteriormente, deben amortizarse durante el tiempo residual del contrato.

La razón por la que no se valoran por su valor razonable es porque representan una relación pre-existente entre el adquirente y la adquirida que se termina y liquida en la operación de combinación mediante la compra por parte del adquirente del derecho concedido a la adquirida. Por ello, el párrafo B36 aprueba la posibilidad de que en su valoración inicial se reconozca un resultado en la cuenta de pérdidas y ganancias si los términos del contrato no se corresponden con las condiciones normales de mercado. El resultado en la compra del derecho readquirido conforme al párrafo B52 es igual al menor entre:

- a. La cuantía por la que el contrato desde el punto de vista del adquirente se considera favorable o desfavorable en relación con las condiciones actuales del mercado. En este sentido, *“Un contrato desfavorable es un contrato que es desfavorable en términos de las condiciones actuales de mercado. No es necesariamente un contrato oneroso en el que los costes inevitables para cumplir las obligaciones surgidas del contrato exceden los beneficios económicos que se esperan recibir del mismo”*.

---

<sup>331</sup> Véase el epígrafe A.5.2.



- b. El importe por el que la parte desfavorecida podría liquidar el contrato de acuerdo con una cláusula de liquidación presente en el mismo.

La NIIF 3 (2004) no excluye expresamente a los derechos readquiridos del criterio general de valoración del método de adquisición, por ello estos elementos deben valorarse por su valor razonable y, como consecuencia, no debe reconocerse ningún resultado en la cuenta de pérdidas y ganancias. Por tanto, en el reflejo de los derechos readquiridos podría surgir una diferencia en función de que norma se aplique.

En la tabla 3.12. se describe el tratamiento previstos en la NIIF 3 (2008) para los derechos readquiridos.

<b>DERECHOS READQUIRIDOS</b>
<b>Reconocimiento inicial:</b> activos intangibles
<p><b>Valoración inicial:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No deben considerarse las opciones de renovación</li> <li>• Reconocimiento en PyG el menor entre:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Cuantía de la diferencia respecto a las condiciones normales de mercado</li> <li>b) Importe de liquidación disponibles para la parte desfavorable</li> </ol> </li> </ul>
<b>Valoración posterior:</b> amortización

**Tabla 3.12. Tratamiento de los derechos readquiridos en la NIIF 3 (2008)**

2. *Pagos basados en acciones:* el párrafo 30 de la NIIF 3 (2008) dispone que los pasivos o los instrumentos de capital relacionado con la sustitución de pagos basados en acciones de la adquirida por pagos basados en acciones de la adquirente, no se valoren por su valor razonable sino de acuerdo con lo previsto en la NIIF 2, Pagos basados en acciones, para las modificaciones de las condiciones de los pagos basados en acciones<sup>332</sup>.

<sup>332</sup> La NIIF 2 regula las modificaciones en los plazos y condiciones de concesión de los instrumentos de patrimonio, incluyendo las cancelaciones y las liquidaciones, en los párrafos 26 a 29 y B42 a B44. En esencia, el tratamiento de las modificaciones de los pagos basados en acciones requiere que se

En relación con los pagos basados en acciones, debe determinarse si forman parte de la contraprestación de la combinación de negocios entregada por el adquirente a cambio del control de la adquirida, o responden a servicios futuros. En el primero de los casos se contabilizarán como parte de la contraprestación entregada de acuerdo con la NIIF 3 y, en el segundo, se valorarán, tanto en la fecha de adquisición como posteriormente, conforme a la NIIF 2.

En este sentido, el párrafo B56 de la NIIF 3 (2008) dispone que: *“Si la adquirente está obligada a sustituir los acuerdos de la adquirida, el total o una parte del valor de mercado de los acuerdos reemplazados de la adquirente deberá incluirse en la valoración de la contraprestación transferida en la combinación de negocios”*. En otras palabras, cuando el adquirente esté obligado a reemplazar los pagos basados en acciones de la adquirida a favor de sus empleados por pagos basados en sus acciones, parte o la totalidad, del valor estimado de mercado de este acuerdo de sustitución debe considerarse parte del coste de la combinación.

Se considera que el adquirente está obligado a reemplazar los acuerdos de pagos basados en acciones de la adquirida *“...si la adquirida o sus empleados tiene la capacidad de hacer cumplir el reemplazo...”* [IASB 2008a: B56] porque lo requiera, por ejemplo:

- Las cláusulas del acuerdo de adquisición.
- Los términos de los premios de la adquirida.
- Alguna ley o regulación.

---

reconozcan, como mínimo, los servicios recibidos valorados por su valor razonable en la fecha de concesión de los instrumentos concedidos (salvo que no estén consolidados por no cumplir alguna condición necesaria para su irrevocabilidad, salvo las relativas al mercado). Además, deben reconocerse los efectos de las modificaciones que aumenten el valor razonable de los pagos basados en acciones o bien, sean, de alguna otra forma, beneficiosos para los empleados.

Por el contrario, en los casos en los que el adquirente sustituya voluntariamente los pagos basados en acciones de la adquirida por otros basados en sus propias acciones, la sustitución no se considera parte del coste de la combinación de negocios, sino que debe reconocerse posteriormente en los estados financieros de la entidad resultante de la combinación conforme a los preceptos de la NIIF 2.

En relación con este aspecto, la NIIF 3 (2004) no se define expresamente pero sí que establece que en el coste de la combinación de negocios únicamente deben incluirse los elementos que la adquirente entregue o asuma a cambio del control de la adquirida, por tanto, la sustitución de los pagos basados en acciones de la adquirida por otros basados en acciones de la adquirente que no se consideren que formen parte del intercambio del control de la adquirida deben reflejarse de acuerdo con la NIIF 2. Es decir, podría señalarse que sobre este aspecto ambas normas prevén un tratamiento equivalente, a pesar de que la NIIF 3 (2004) no lo aborda expresamente.

3. *Activos mantenidos para la venta*: estos elementos, incluidos los grupos de disposición, deben valorarse de acuerdo con la NIIF 5, Activos Mantenidos para la Venta y Operación Interrumpidas, estos es, por su valor razonable menos los costes de venta.

La NIC 1, Presentación de Estados Financieros, define por exclusión a los Activos No Corrientes ya que, en el párrafo 57, dispone que son aquellos que no se clasifiquen como activos corrientes. En el apéndice A de la NIIF 5, así como en el párrafo 57 de la NIC 1, se establece que un activo debe calificarse como corriente cuando cumpla alguno de los siguientes criterios:

- a. Se espere realizar, o se pretenda vender o consumir, en el transcurso del ciclo normal de la explotación de la entidad.
- b. Se mantenga fundamentalmente con fines de negociación.

- c. Se espere realizar dentro del período de los doce meses posteriores a la fecha del balance.
- d. Se trate de efectivo u otro medio equivalente al efectivo, tal como se define en la NIC 7, Estado de Flujos de Efectivo, a menos que su uso esté restringido para cancelar un pasivo al menos dentro de los doce meses siguientes a la fecha del balance<sup>333</sup>.

Por otra parte, la NIIF 5, en su apéndice A, define un Grupo de Disposición como un grupo de activos del que se va a disponer, ya sea por enajenación o disposición por otra vía, de forma conjunta como grupo en una única operación, junto con los pasivos directamente asociados con tales activos que se vayan a transferir en la transacción. Por ello, un grupo de disposición, de acuerdo con la NIIF 5, podría ser una unidad generadora de efectivo, concepto introducido por la NIC 36, Deterioro de Activos<sup>334</sup>.

Como consecuencia de que la NIC 36 requiere que el fondo de comercio, a efectos de determinar su deterioro, se asigne a las unidades generadoras de efectivo que se espere se beneficien de las sinergias de la combinación, en los casos en que una de estas unidades constituya un grupo de disposición, éste podrá incluir a una parte del fondo de comercio.

Por otro lado, el párrafo 6 de la NIIF 5 requiere que un activo no corriente, o un grupo de disposición, se califique como mantenido para la venta cuando su valor en libros pretenda recuperarse fundamentalmente

---

<sup>333</sup> Por otro lado, el párrafo 51 de la NIC 1 requiere que los activos, y pasivos, corrientes y no corrientes se presenten como categorías separadas dentro del balance, excepto cuando la presentación basada en el grado de liquidez proporcione información fiable más relevante, en cuyo caso los activos y pasivos deben presentarse atendiendo a su grado de liquidez.

Adicionalmente, la NIIF 5, establece que, cuando los activos se presenten en balance en función de su grado de liquidez, los activos no corrientes son aquéllos que incluyan importes cuyo plazo de realización o recuperación se espere que sea superior a un año desde la fecha a la que se refieran los estados financieros.

<sup>334</sup> En la NIC 36 una unidad generadora de efectivo se define como el grupo identificable de activos más pequeño, que genera entradas de efectivo, que, en buena medida, independientes de los flujos derivados de otros activos o grupos de activos. Como ejemplo de una unidad generadora de efectivo pueden citarse a una sucursal de una entidad de crédito, o el conjunto de establecimientos en España de una empresa multinacional.

a través de su venta en lugar de mediante su uso continuado. Es decir, un activo no corriente debe calificarse como mantenido para la venta cuando cumpla los criterios para clasificarse como corriente previstos en la NIC 1. Para ello, la NIIF 5 exige que se cumplan dos requisitos generales:

- a. El activo, o grupo de disposición, debe estar disponible en sus condiciones actuales para su venta inmediata, sujeto exclusivamente a los términos usuales y habituales para la venta de estos activos (o grupos de disposición).
  
- b. La venta del activo, o grupo de disposición, debe ser altamente probable. En este sentido, la NIIF 5 delimita claramente las condiciones que deben cumplirse para satisfacer este requisito<sup>335</sup>.el párrafo 8 de la NIIF 5 establece que la venta de un activo debe considerarse altamente probable cuando se cumplen todas las condiciones siguientes:

Por tanto, aunque la clasificación de un activo no corriente como mantenido para la venta empieza con la intención de venderlo, el resto de los requisitos se describen estrictamente en la NIIF 5, y son más objetivos que simplemente la intención o el compromiso de vender el activo<sup>336</sup>.

---

<sup>335</sup> El párrafo 8 recoge estas condiciones, que son:

1. La dirección de la entidad haya aprobado un plan con el compromiso de vender el activo, o grupo de disposición.
2. Se haya iniciado de forma activa un programa para encontrar un comprador y completar el plan.
3. El activo o grupo se esté negociando activamente a un precio razonable, en relación con su valor razonable actual.
4. Se espere completar la venta en un año desde la fecha de su clasificación como mantenido para la venta, salvo, que por hechos y circunstancias fuera del control de la entidad, dicho plazo tenga que ampliarse, siempre y cuando exista evidencia suficiente de que la entidad se mantiene comprometida con su plan para vender el activo o el grupo de disposición.
5. Las acciones exigidas para completar el plan deben indicar que son improbables cambios significativos en el plan o que vaya a ser retirado.

<sup>336</sup> En este sentido, el IASB señala que las causas fundamentales por las que se requieren estas condiciones tan estrictas y objetivas son las siguientes:

- Unos criterios específicos para calificar un activo no corriente como mantenido para la venta permiten comparar los estados financieros de distintas entidades.
- Si no existieran estos requisitos de clasificación las entidades podrían abusar de la misma.
- Alcanzar la convergencia con las normas contables americanas.

### 6.3.3.3. Excepciones a ambos principios

Por un lado, los pasivos contingentes son la única excepción al principio de reconocimiento pero no lo son del criterio general de valoración, el valor razonable. Por otro, los derechos readquiridos, los pagos basados en acciones y los activos mantenidos para la venta constituyen las excepciones al principio de valoración dado que no deben reflejarse por su valor razonable, pero deben respetar el criterio general de reconocimiento.

Adicionalmente, la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007) permiten que los activos y pasivos fiscales, las retribuciones a los empleados y los activos indemnizatorios, se reconozcan y valoren de acuerdo con criterios diferentes a los previstos en el método de adquisición para la mayoría de los activos adquiridos y pasivos asumidos. En otras palabras, los siguientes elementos son excepciones tanto al principio de reconocimiento como al de valoración:

- 1. Activos y pasivos fiscales:** el párrafo 24 de la NIIF 3 (2008) dispone que: *“La adquirente reconocerá y valorará un activo o pasivo por impuestos diferidos que surja de los activos adquiridos y pasivos asumidos en una combinación de negocios de acuerdo con la NIC 12 Impuesto sobre las ganancias”*. El párrafo 19 de la NIC 12 señala que: *“...Las diferencias temporarias aparecerán cuando las bases fiscales de los activos identificables adquiridos y los pasivos identificables asumidos no se modifiquen por la combinación de negocios o lo hagan de forma diferente...”*. Y continúa señalando: *“Por ejemplo, aparece una diferencia temporaria imponible, que da lugar a un pasivo por impuestos diferidos, en el caso de que el importe en libros de un determinado activo se incremente hasta su valor razonable tras la combinación, siempre que la base fiscal del activo sea la misma que la que correspondía al propietario anterior. El importe del pasivo por impuestos diferidos afecta, en este caso, al fondo de comercio”*. .

Es decir, los ajustes resultantes de valorar los elementos por su valor razonable generan activos o pasivos fiscales si en el marco de la

legislación tributaria no se valoran también por su valor razonable. Además, estos activos o pasivos fiscales disminuyen o aumentan el valor del fondo de comercio o de la diferencia negativa en el caso de una compra ventajosa, dado que su importe se obtiene por diferencia entre la contraprestación entregada y, en esencia, el valor razonable neto de los activos y pasivos de la adquirida, incluidos los activos y pasivos fiscales derivados de la combinación.

Por otra parte, el párrafo 46 de la NIC 12 establece cómo deben valorarse los pasivos y activos fiscales: *“Los pasivos (activos) corrientes de tipo fiscal, ya procedan del ejercicio presente o de ejercicios anteriores, deben ser valorados por las cantidades que se espere pagar (recuperar) de la autoridad fiscal, utilizando la normativa y tipos impositivos que se hayan aprobado, o estén prácticamente a punto de aprobarse, en la fecha del balance”*. Adicionalmente, el párrafo 53 añade: *“Los activos y pasivos por impuestos diferidos no deben ser descontados”*. En consecuencia, estos elementos constituyen una excepción al principio de valoración porque no se valoran por su valor razonable.

- 1. Retribuciones a los empleados:** el párrafo 26 de la NIIF 3 (2008) señala que: *“La adquirente reconocerá y valorará un pasivo (o activo, si lo hubiera) relacionado con acuerdos de retribuciones a los empleados de la adquirida de acuerdo con la NIC 19 Retribuciones a los empleados”*. En este sentido, el párrafo 108 de la NIC 19 dispone que: *“En una combinación de negocios, la entidad reconocerá los activos y pasivos que surjan de las prestaciones post-empleo, por el valor actual de las obligaciones menos el valor razonable de los activos afectos al plan (véase la NIIF 3 Combinaciones de negocios). El valor actual de las obligaciones incluirá todos los siguientes componentes, incluso si la entidad adquirida no los hubiese reconocido en la fecha de adquisición:*

- a. *pérdidas y ganancias actuariales que hayan surgido antes de la fecha de adquisición (con independencia de si se encuentran o no dentro de la «banda de fluctuación» del 10 %);*
- b. *costes de los servicios pasados que procedan de cambios en las prestaciones o de la introducción de un plan, antes de la fecha de adquisición, y*
- c. *los importes que la empresa adquirida no haya reconocido todavía en virtud de lo establecido en las disposiciones transitorias del párrafo 155, letra b)”.*

**2. Activos indemnizatorios:** estos elementos pueden surgir de contratos celebrados entre el adquirente de la combinación y los vendedores si éstos se comprometen a indemnizar al adquirente por el resultado de una contingencia o de la incertidumbre relacionada con la totalidad o parte de un activo o pasivo específico. Por ejemplo, los antiguos propietarios de la adquirida pueden obligarse a indemnizar al adquirente si las pérdidas de un pasivo relacionado con una contingencia concreta superan una cuantía determinada.

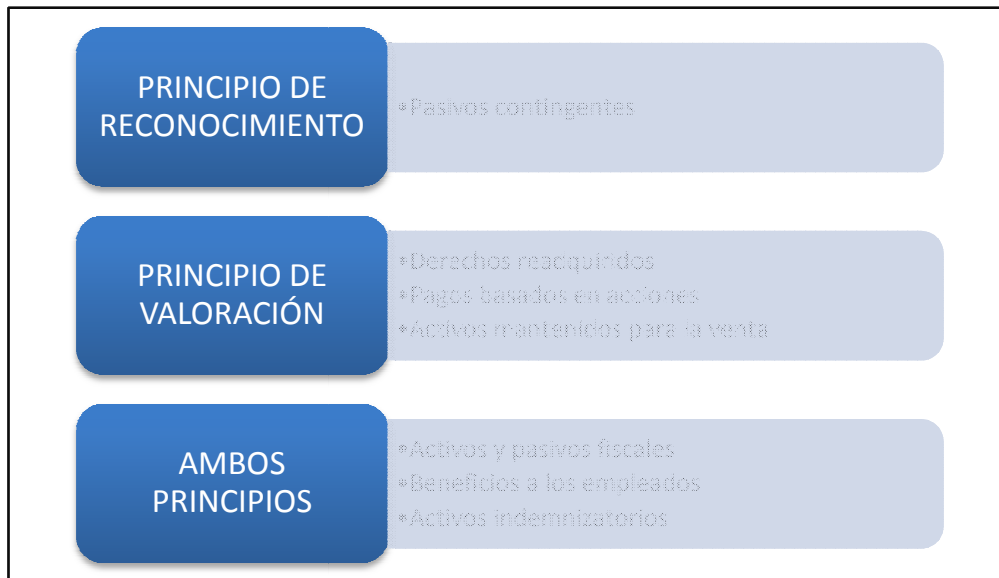
El párrafo 27 de la NIIF 3 (2008) dispone que: “...La adquirente reconocerá un activo por indemnización al mismo tiempo que reconozca la partida objeto de indemnización valorada sobre la misma base que la partida objeto de indemnización, sujeto a la necesidad de valorar las correcciones por cantidades incobrables...”. Por tanto, si la indemnización está relacionada con un activo o un pasivo reconocido en la fecha de adquisición de la combinación y que se valora por su valor razonable, el activo indemnizatorio también debe reconocerse en la fecha de adquisición y valorarse por su valor razonable<sup>337</sup>. En todo caso, si el activo indemnizatorio se valora por su valor razonable no debe reconocerse una provisión por los importes de dudoso cobro porque la incertidumbre relacionada con el cobro de la indemnización ya está considerada en el valor razonable del activo indemnizatorio.

---

<sup>337</sup> En caso contrario no se valorarían por su valor razonable.



En el gráfico 3.13. se señalan las excepciones a los principios de reconocimiento y valoración del método de adquisición de la NIIF 3 (2008).



**Gráfico 3.13. Excepciones a los principios del método de adquisición en la NIIF 3 (2008) y en el SFAS 141 (2007)**

#### **6.4. Reconocimiento y valoración del fondo de comercio o de la ganancia en el caso de una compra ventajosa**

El fondo de comercio se define en el apéndice A de la NIIF 3 (2008) como: *“Un activo que representa los beneficios económicos futuros surgidos de otros activos adquiridos en una combinación de negocios que no son individualmente identificados y separadamente reconocidos”*. La NIIF 3 (2004) incluye una definición muy similar: *“Beneficios económicos futuros surgidos de activos que no se han podido identificar individualmente y reconocer separadamente”*.

En lo que discrepan ambas normas es en la valoración inicial del fondo de comercio dado que, aunque la metodología de cálculo es equivalente y los componentes que se utilizan en la operación son los mismos, lo que varía es el valor de algunos de estos componentes.

Así en el párrafo 32 de la NIIF 3 (2008) se dispone que: “El adquirente debe reconocer el fondo de comercio en la fecha de adquisición valorado como el exceso de (a) sobre (b):

(a) la suma de:

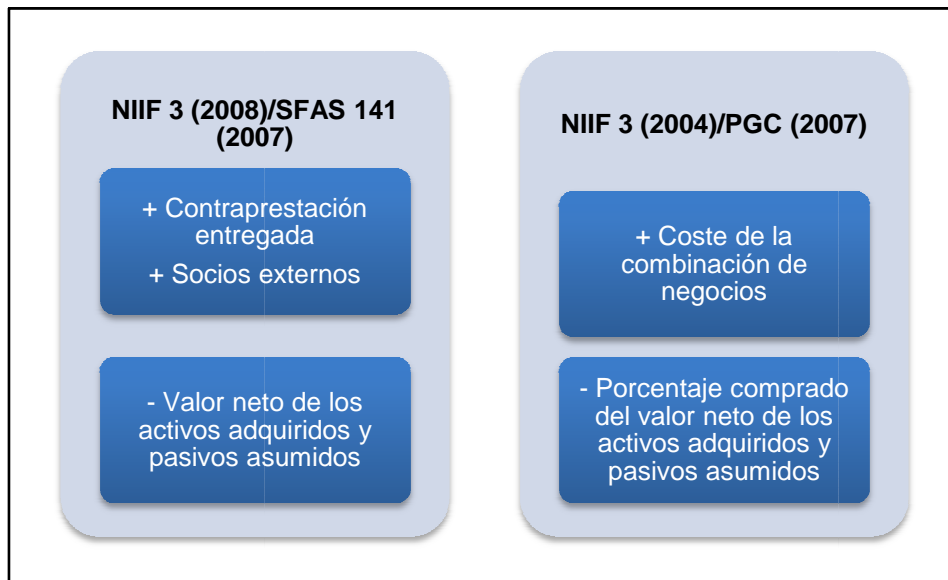
- (i) la contraprestación transferida valorada de acuerdo con esta NIIF, que generalmente requiere el valor razonable en la fecha de adquisición (véase el párrafo 37);
- (ii) el importe de los socios externos en la adquirida valorados de acuerdo con esta NIIF; y
- (iii) en una combinación de negocios por etapas (véanse los párrafos 41 y 42), el valor razonable en la fecha de adquisición de la participación en el patrimonio de la adquirida mantenida previamente por la adquirente.

(b) el neto de los importes en la fecha de adquisición de los activos identificables adquiridos y de los pasivos asumidos valorados de acuerdo con esta NIIF”.

Por su parte, el párrafo 51 de la NIIF 3 (2004) establece que: “La entidad adquirente, en la fecha de adquisición:

- (a) reconocerá como un activo el fondo de comercio adquirido en la combinación de negocios; y
- (b) valorará inicialmente ese fondo de comercio por su coste, siendo éste el exceso de la contraprestación entregada de la combinación de negocios sobre la participación de la adquirente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables que haya reconocido de acuerdo con el párrafo 36”.

Si no se considera el caso particular de las combinaciones de negocios por etapas, que se analiza en un epígrafe posterior<sup>338</sup>, el fondo de comercio es el resultado de las operaciones presentadas en el gráfico 3.14. dependiendo de la norma que se aplique:



**Gráfico 3.14. Cálculo del fondo de comercio o de la ganancia en una compra ventajosa**

Las diferencias en el cálculo del fondo de comercio o de la ganancia de la combinación propuesto en ambas normas difiere porque:

- 1) Los componentes de la contraprestación entregada en la NIIF 3 (2008) no coinciden con los del coste de la combinación de negocios en la NIIF 3 (2004).
- 2) Si los socios externos se valoran por su valor razonable en el marco de la NIIF 3 (2008) se reflejará el fondo de comercio de los socios externos, que en el caso de la NIIF 3 (2004) no se reconoce ya que los socios externos no pueden valorarse por su valor razonable.
- 3) El valor neto de los activos adquiridos y pasivos asumidos no es igual en ambas normas.

Ambas normas coinciden en requerir que se reconozca un fondo de comercio si el resultado de esa diferencia es positivo y un ingreso en la cuenta de

<sup>338</sup> Véase el epígrafe 3.4.

resultados si es negativo (como se presenta en el gráfico 3.15.). De hecho, en el caso de que la diferencia sea negativa las dos normas requieren que el adquirente vuelva a realizar los cálculos correspondientes antes de reflejar el ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias.

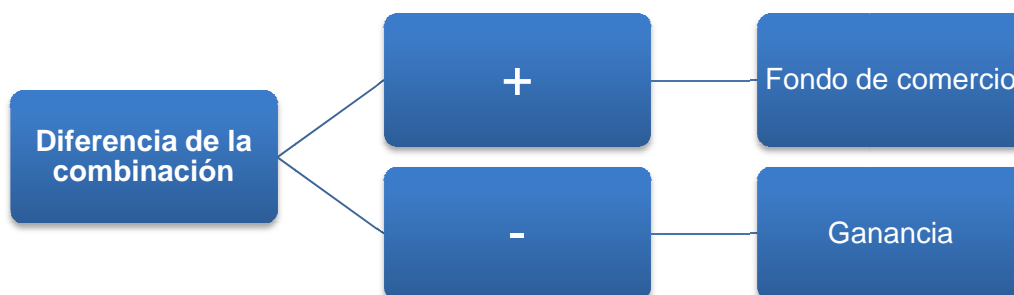


Gráfico 3.15. Diferencia de la combinación: fondo de comercio o ganancia

Por su parte, el FASB requiere en su norma de 2007 que los socios externos se reflejen por su valor razonable, por lo que, en caso de que exista, su fondo de comercio también se reflejará en los estados financieros. **Las diferencias comentadas anteriormente que continúan existiendo en las normas revisadas del IASB y del FASB y, en particular, el tratamiento divergente de las contingencias de la adquirida causarán que la diferencia de la combinación según la NIIF 3 (2008) sea distinta a la que se obtendría si se aplicara el SFAS 141 (2007).**

En este sentido, dado que en el marco del IASB los activos contingentes de la adquirida no se reflejan como activos y en el del FASB sí, la cuantía del fondo de comercio será mayor según la NIIF 3 (2008) que en la norma del regulador norteamericano. Por otra parte, el IASB únicamente admite que se reflejen separadamente como pasivos a las contingencias negativas que sean obligaciones presentes cuyo valor razonable pueda estimarse fiablemente, mientras que el FASB requiere que se reconozcan separadamente las contingencias negativas contractuales, con independencia de que sean obligaciones presentes, y las no contractuales cuando sea más probable que den lugar a un pasivo que lo contrario, esto es, que sean obligaciones presentes. Por tanto, por lo que respecta a las contingencias negativas, el

fondo de comercio calculado según el IASB será menor que el del FASB por las contingencias contractuales que no sean obligaciones presentes.

En la tabla 3.13. se señalan los efectos en el fondo de comercio del tratamiento las contingencias de la adquirida según el IASB o el FASB.

	IASB	FASB	CONSECUENCIA
<b>Contingencias positivas</b>			
<i>Contractuales</i>	No se reconocen separadamente como un activo	Se reconocen separadamente como un activo	El fondo de comercio según el IASB será superior que conforme al FASB
<i>No contractuales pero es probable que generen un activo</i>			
<b>Contingencias negativas</b>			
<i>Contractuales que son obligaciones presentes</i>	Se reconocen separadamente como un pasivo		Ninguna
<i>Contractuales que no son obligaciones presentes</i>	No se reconocen separadamente	Se reconocen separadamente como un pasivo	El fondo de comercio según el IASB será inferior que conforme al FASB
<i>No contractuales que son obligaciones presentes</i>	Se reconocen separadamente como un pasivo		Ninguna

**Tabla 3.13. Consecuencias del tratamiento divergente de las contingencias en la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007)**

El tratamiento del fondo de comercio en el PGC coincide con el de la NIIF 3 (2004), así el apartado 2.5 de la NRV 19ª dispone que: “El exceso, en la fecha de adquisición, del coste de la combinación de negocios sobre el correspondiente valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos en los términos recogidos en el apartado anterior, se reconocerá como un fondo de comercio. Al fondo de comercio le serán de

*aplicación los criterios contenidos en la norma relativa a normas particulares sobre el inmovilizado intangible”.*

Asimismo el tratamiento de la diferencia negativa es equivalente al establecido en la norma del IASB de 2004 (i.e. reconocimiento de un ingreso en la cuenta de resultados) pero en el PGC se incluye una restricción para el reflejo de los activos intangibles de la adquirida en el caso de que la diferencia de la combinación sea negativa no prevista en la NIIF 3 (2004): *“En el caso de que el registro de un inmovilizado intangible identificado cuya valoración no pueda ser calculada por referencia a un mercado activo, implicara la contabilización de un ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias, de acuerdo con lo previsto en el apartado 2.5 de la presente norma, dicho activo se valorará deduciendo del importe de su valor razonable, la diferencia negativa inicialmente calculada. Si el importe de dicha diferencia negativa fuera superior al valor total del inmovilizado intangible, dicho activo no deberá ser registrado”*<sup>339</sup>.

En otras palabras, en el marco del PGC(2007) no puede reconocerse un activo intangible cuyo valor razonable no pueda estimarse con referencia a un mercado activo en la medida en que la diferencia de la combinación sea negativa. Este criterio muestra la desconfianza que tiene el regulador contable español en las valoraciones de los intangibles.

#### 6.4.1. La contraprestación entregada

La contraprestación entregada está constituida por los elementos que la entidad adquirente transfiere para obtener el control del negocio adquirido. En relación con la contraprestación entregada el párrafo 37 de la NIIF 3 (2008) dispone que: *“La contraprestación entregada en una combinación de negocios debe valorarse por su valor razonable, el cual debe obtenerse de la suma de los valores razonables en la fecha de adquisición de los activos entregados por el adquirente, los pasivos incurridos por el adquirente ante los antiguos*

---

<sup>339</sup> Punto 5 del apartado 2.5 de la NRV 19ª del PGC.

*propietarios de la adquirida, y los instrumentos de capital emitidos por el adquirente”.*

Este mismo párrafo añade: *“Entre los ejemplos de formas potenciales de contraprestación se incluyen el efectivo, otros activos, un negocio o una filial de la adquirente, contraprestación contingente, instrumentos de capital ordinarios o preferentes, opciones, warrants y las participaciones de entidades de carácter mutualista”.* En relación con la contraprestación contingente el párrafo 39 aclara: *“La contraprestación que el adquirente entrega a cambio de la adquirida incluye cualquier activo o pasivo resultante de acuerdos de contraprestación contingente. El adquirente debe reconocer el valor razonable en la fecha de adquisición de la contraprestación contingente como parte de la contraprestación entregada a cambio de la adquirida”.*

En suma, los componentes de la contraprestación entregada son los que se señalan en el gráfico 3.16.:



**Gráfico 3.16. Componentes de la contraprestación entregada en la NIIF 3 (2008) y en el SFAS 141 (2007)**

Por su parte, el párrafo 24 de la NIIF 3 (2004), al igual que la NRV 19ª del PGC (2007), señala que el coste de una combinación de negocios es el resultado de la agregación de:

- 1) Los valores razonables de los activos entregados, los pasivos incurridos o asumidos y los instrumentos de capital emitidos por la adquirente a cambio del control de la entidad adquirida.
- 2) Cualquier coste directamente atribuible a la combinación de negocios.

Adicionalmente, la NIIF 3 (2004) señala que también deben considerarse los ajustes al coste de la combinación de negocios en función de sucesos futuros. Por ello, el coste de la combinación de negocios en la NIIF 3 (2004) está compuesto por los

- Activos entregados.
- Instrumentos de capital emitidos.
- Pasivos incurridos.
- Costes directamente atribuibles a la combinación de negocios.
- Ajustes al coste de la combinación en función de sucesos futuros.

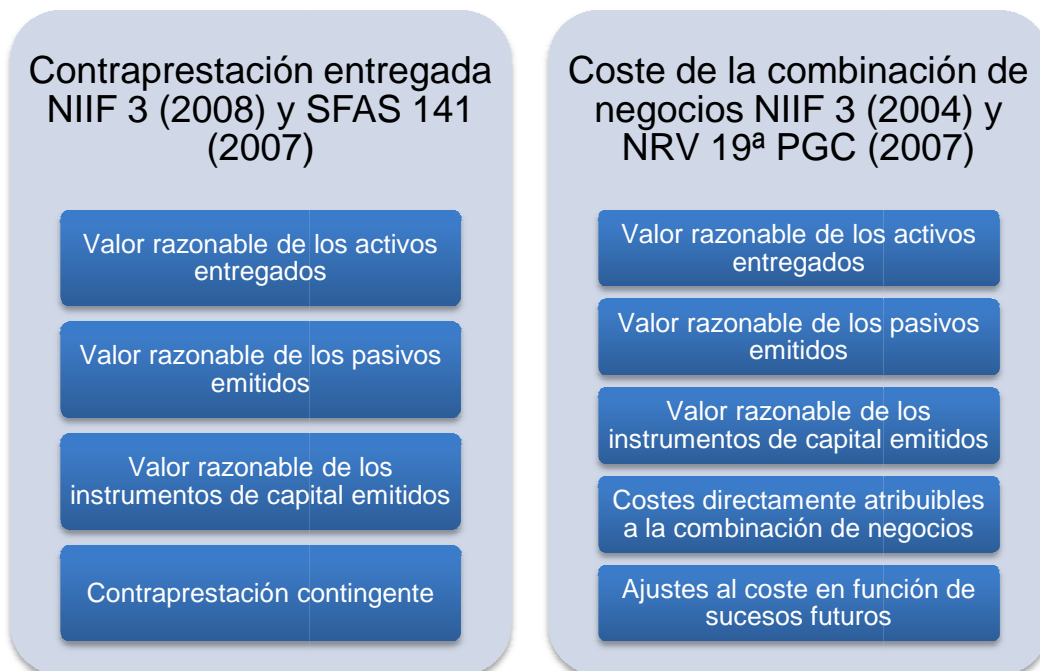
La diferencia fundamental entre, por un lado, el coste de la combinación de negocios de la NIIF 3 (2004) y del PGC (2007) y, por otro, de la contraprestación entregada de la NIIF 3 (2008) y del SFAS 141 (2007), reside en los costes atribuibles a la combinación (como pretende representar el gráfico 3.17.). Así, estos costes forman parte del coste de la combinación de la NIIF 3 (2004) y del PGC (2007) mientras que conforme a la NIIF 3 (2008) y al SFAS 141 (2007) deben reconocerse en la cuenta de resultados. En consecuencia, el fondo de comercio calculado de acuerdo con estas dos últimas normas será inferior al obtenido en el marco de la NIIF 3 (2004) o del PGC (2007).





**Gráfico 3.17. Componentes del coste de la combinación de negocios en la NIIF 3 (2004) y en la NRV 19ª del PGC**

En suma, la contraprestación entregada de la NIIF 3 (2008) y del SFAS 141 (2007) y el coste de la combinación de negocios de la NIIF 3 (2004) y del PGC (2007) están compuestos por los elementos recogidos en el gráfico 3.18.



**Gráfico 3.18. Contraprestación entregada de la NIIF 3 (2008) y SFAS 141 (2007) vs. Coste de la combinación de la NIIF 3 (2004) y NRV 19ª**

#### 6.4.1.1. Valor razonable de los activos entregados, los pasivos asumidos e instrumentos de capital emitidos

El valor razonable de los distintos elementos (activos materiales, intangibles, financieros) debe evaluarse de acuerdo con lo establecido en las diferentes Normas Internacionales de Información Financiera que abordan específicamente el tratamiento contable de los mismos.

La NIIF 3 (2004) precisa que el precio de cotización de un instrumento de capital es la mejor evidencia de su valor razonable, de acuerdo con la NIC 39, *Reconocimiento y Valoración de los Instrumentos Financieros*, y, por lo tanto, es el que debe utilizarse al evaluar el coste de la combinación, salvo en circunstancias excepcionales en las que la entidad adquirente pueda demostrar que el precio de cotización de los instrumentos sea un indicador poco fiable de su valor razonable y que otras evidencias y métodos valorativos suministran una medida más fiable del mismo.

Adicionalmente, en la NIIF 3 (2004), el IASB establece que debe entenderse que el precio de cotización de un instrumento de capital no es un indicador fiable de su valor razonable solamente cuando su formación se haya visto afectada por la estrechez del mercado. En estos casos, o cuando los instrumentos de capital emitidos por la entidad adquirente no cotizaran, el valor razonable de los mismos debe estimarse, por ejemplo, por referencia a su participación en el valor razonable de la entidad adquirente o en el de la adquirida, según cuál de los dos importes sea más evidente.

Por su parte, la NIIF 3 (2008) aclara que como consecuencia de valorar los activos entregados y los pasivos asumidos por su valor razonable, el adquirente debe reconocer en la fecha de adquisición de la combinación la diferencia, si existiere, respecto a su valor en libros en la cuenta de resultados. En este sentido, el párrafo 38 precisa: *“Sin embargo, en algunas ocasiones los activos transferidos y los pasivos continúan dentro de la entidad resultante de la combinación tras la combinación de negocios (por ejemplo, porque los activos y los pasivos fueron transferidos a la adquirida en lugar de a sus*

*antiguos propietarios), y por consiguiente el adquirente retiene el control de los mismos. En tal situación, el adquirente debe valorar esos activos y pasivos por su valor en libros inmediatamente antes de la fecha de adquisición y no reconocer ninguna ganancia o pérdida en la cuenta de resultados relacionadas con activos y pasivos que controla tanto antes como después de la combinación de negocios”.*

Es decir, como regla general, en la fecha de adquisición de la combinación, el adquirente debe reflejar en sus estados financieros los activos transferidos y los pasivos asumidos por su valor razonable, y , en su caso, reconocer en la cuenta de pérdidas y ganancias la diferencia respecto a su valor en libros. Por el contrario, si después de la fecha de adquisición el adquirente continúa controlando estos elementos, el adquirente debe continuar reconociéndolos por sus valores en libros antes de la combinación de negocios y, por ende, no debe reconocer en sus estados financieros resultado alguno por la diferencia respecto a sus valores razonables.

#### 6.4.1.2. Costes directamente atribuibles a la combinación de negocios

En este aspecto la NIIF 3 (2008) y SFAS 141 (2007), por un lado, y la NIIF 3 (2004) y el PGC (2007), por otro, no coinciden dado que conforme a las primeras normas los costes directamente atribuibles no forman parte de la contraprestación entregada sino que deben reconocerse en la cuenta de pérdidas y ganancias, y conforme a las segundas constituyen uno de los componentes del coste de la combinación de negocios.

Así el párrafo 53 de la NIIF 3 (2008) dispone que: *“Los costes relacionados con la adquisición son costes en los que el adquirente incurre para efectuar la combinación. Estos costes incluyen las comisiones por buscar a la adquirida<sup>340</sup>; las comisiones por asesoramiento legal, contable, valoración y otras comisiones de profesionales y de consultoría; los costes generales de*

---

<sup>340</sup> Finder´s fees.

*administración, incluidos los costes de mantenimiento de un departamento interno de adquisiciones; y los costes de registro y emisión de valores de capital y deuda. El adquirente debe contabilizar un gasto por los costes relacionados con la adquisición en los períodos en que se incurren en los costes y se reciben los servicios con una única excepción. Los costes de emisión de los valores de deuda o capital deben reconocerse de acuerdo con la NIC 32 y la NIC 39”.*

En otras palabras, en el marco de la NIIF 3 (2008) los costes relacionados con la adquisición deben reconocerse en la cuenta de resultados salvo los relacionados con la emisión de instrumentos financieros que deben reflejarse conforme a la NIC 32 y a la NIC 39 (i.e. reduciendo el importe inicial de los instrumentos emitidos).

Por su parte, el párrafo 29 de la NIIF 3 (2004) establece que: *“En el coste de la combinación de negocios, se incluirá cualquier costo directamente atribuible a la combinación, como los honorarios pagados a los contadores, asesores legales, tasadores y otros consultores para efectuar la combinación. Por el contrario, no se incluirán en los costos de la combinación, ni los gastos de administración general, donde están incluidos los costos de mantener el departamento de adquisiciones, ni otros costos que no puedan ser directamente atribuidos a esa combinación en particular, todos estos costos se reconocerán como gasto del periodo en el que se incurran”.* Y el párrafo 30 añade: *“Los costos de contratación y emisión de los pasivos financieros constituirán parte integrante de la transacción de emisión de pasivos, incluso cuando los pasivos se emitan para efectuar la combinación de negocios, en vez de ser costos directamente atribuibles a la combinación. Por tanto, las entidades no incluirán estos costos en el costo de la combinación de negocios. De acuerdo con la NIC 39, estos costos se incluirán en la medición inicial del pasivo correspondiente”.* Y el párrafo 31 concluye: *“De forma similar, los costos de emisión de instrumentos de patrimonio serán parte integrante de la transacción de emisión de patrimonio, incluso si dichos instrumentos se han emitido para llevar a cabo la combinación de negocios, en vez de ser costos directamente atribuibles a la combinación. Por tanto, las entidades no incluirán*

*estos costos en el costo de la combinación de negocios. De acuerdo con la NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación e Información a Revelar, estos costos se deducirán del importe obtenido en la emisión de capital’.*

Es decir, en el marco de la NIIF 3 (2004) los gastos relacionados con la combinación forman parte del coste de la combinación de negocios y no deben reconocerse en la cuenta de resultados, salvo los relacionados con la emisión de los instrumentos financieros que deben reflejarse de acuerdo con la NIC 32 y la NIC 39. Al constituir un componente del coste de la combinación entran a formar parte del cálculo de la diferencia de la combinación, aumentando el valor del fondo de comercio o disminuyendo el de la ganancia en el caso de que la diferencia de la combinación sea negativa.

Por tanto, en este aspecto las normas difieren. Como consecuencia, el fondo de comercio reconocido de acuerdo con la NIIF 3 (2004) o la NRV 19ª del PGC será mayor que el calculado conforme a la NIIF 3 (2008) o el SFAS 141 (2007) por los costes directamente atribuibles a la combinación. Y viceversa en el caso de que la diferencia de la combinación sea negativa, será mayor la calculada de acuerdo con la NIIF 3 (2008) o el SFAS 141 (2007) que la obtenida conforme a la NIIF 3 (2004) o la NRV 19ª del PGC.

En cualquier caso, **no permitir la capitalización de los costes incurridos para realizar la combinación no se compadece del criterio general de valoración inicial de los activos, en virtud del cual se activan los costes incurridos hasta que el elemento está en condiciones de funcionamiento, en el caso del inmovilizado<sup>341</sup>, o los costes de transacción, para los instrumentos financieros<sup>342</sup>.**

---

<sup>341</sup> Véase, por ejemplo, el párrafo 11 de la NIC 16.

<sup>342</sup> Véase el párrafo 43 de la NIC 39.

#### 6.4.1.3. Contraprestación contingente

En ocasiones, el acuerdo de la combinación de negocios contempla variaciones en el precio pagado por la adquirente en función de la ocurrencia, o no, de sucesos futuros, tal como la obligación por parte de la adquirente de entregar a los antiguos propietarios de la adquirida una determinada suma de efectivo si la cotización de esta última entidad o de la entidad resultante de la combinación aumenta un 10% en un determinado período de tiempo posterior a la fecha de adquisición de la combinación.

Tanto la NIIF 3 (2004), el PGC (2007), la NIIF 3 (2008) como el SFAS 141 (2007), prevén esta posibilidad y establecen cómo deben incluirse en la contraprestación entregada o en el coste de la combinación de negocios. Sin embargo, el tratamiento de los pagos a realizar por la adquirente dependientes de sucesos futuros difiere de una norma a otra.

Por un lado, la NIIF 3 (2004), en los párrafos 33 a 35, dispone que en los casos en que el acuerdo de la combinación contemple ajustes al coste que dependan de sucesos futuros, el importe derivado de dichos ajustes debe incluirse en el coste de la combinación si se consideran probables y su importe puede estimarse fiablemente.

En consecuencia, debe modificarse el coste de una combinación de negocios por ajustes al coste en función de sucesos futuros de naturaleza contingente:

- 1) No incluidos inicialmente en el coste pero que posteriormente satisfagan las siguientes condiciones:
  - a) Sean probables.
  - b) El importe que se derive de los mismos pueda estimarse fiablemente.

- 2) Incluidos en el coste pero que posteriormente dejen de cumplir los requisitos para formar parte del coste de la combinación, es decir, tengan alguna de las siguientes características:
- a) Hayan dejado de ser probables.
  - b) El importe que se derive de ellos no pueda estimarse fiablemente.

Por otro lado, el párrafo 39 de la NIIF 3 (2008) señala que: *“La contraprestación que el adquirente transfiere a cambio de la adquirida incluye cualquier activo o pasivo resultante de un acuerdo de contraprestación contingente. El adquirente debe reconocer como parte de la contraprestación entregada la contraprestación contingente por su valor razonable en la fecha de adquisición”*. Es decir, siempre que el valor razonable del pago contingente pueda estimarse con suficiente fiabilidad debe incluirse en la contraprestación de la combinación con independencia de la verosimilitud de su ocurrencia o no ocurrencia<sup>343</sup>.

El párrafo 40 añade que: *“El adquirente debe clasificar una obligación de pagar la contraprestación contingente como pasivo o patrimonio sobre la base de las definiciones de instrumento de capital y pasivo financiero en el párrafo 11 de la NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación, u otras Normas Internacionales de Información Financiera aplicables”*. Por tanto, posteriormente si la contraprestación contingente se refleja dentro del patrimonio no se valorará y si se refleja como un pasivo se valorará por su valor razonable o conforme a la NIC 37 dependiendo de si el pasivo es financiero o no, respectivamente.

En conclusión, el tratamiento de los pagos a realizar por el adquirente en función de eventos futuros difiere entre las distintas normas y se resumen en el siguiente gráfico 3.19.

---

<sup>343</sup> En la estimación del valor razonable de la contraprestación contingente debe tenerse en cuenta la probabilidad de ocurrencia o no ocurrencia de los sucesos de los que depende.

NIIF 3 (2004)/ PGC (2007)	NIIF 3 (2008) / SFAS 141 (2007)
<ul style="list-style-type: none"> <li>*Forman parte del coste si:</li> <li>*Ajuste probable</li> <li>*Puede estimarse con fiabilidad</li> </ul> <p>*Valoración posterior: <b>modifica el coste de la combinación</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Siempre forman parte de la contraprestación entregada</li> <li>*Valoración posterior:</li> <li>*No se modifica la contraprestación</li> <li>*Patrimonio: no se valora</li> <li>*Pasivo:</li> <li>*Instrumento financiero: vr.</li> <li>*No instrumento financiero: NIC 37.</li> </ul>

**Gráfico 3.19. Pagos en función de eventos futuros**

## 7. ADQUISICIONES SUCESIVAS

En la práctica, no es excepcional que el control de una entidad no se obtenga en una única operación sino a través de varias transacciones realizadas durante un período de tiempo, durante el cual el valor de la adquirida probablemente varíe debido tanto a los resultados que genere en el período como a cambios en el valor razonable de sus activos y pasivos. Desde un punto de vista contable, en este tipo de adquisiciones existen dudas en relación a cómo debe calcularse la contraprestación entregada por el adquirente o el coste de la combinación, cómo estimar los valores razonables de los elementos adquiridos y, por ende, cómo calcular el fondo de comercio.

Este tipo de combinaciones, es decir, aquellas que son fruto de diversas transacciones celebradas en distintas fechas porque la entidad adquirente no obtiene el control de la adquirida en una única operación realizada en un momento determinado, sino que son consecuencia de varias transacciones, como por ejemplo mediante la compra sucesiva de instrumentos de capital que concedan derechos de voto, normalmente se denominan combinación de negocios realizada por etapas o adquisiciones sucesivas.



El tratamiento de las adquisiciones sucesivas de la NIIF 3 (2008) es equivalente al desarrollado en el SFAS 141 (2007), pero no coincide con el establecido en la NIIF 3 (2004), que coincide con el dispuesto en la NRV 19ª del PGC (2007). La diferencia estriba en la forma de determinar la contraprestación entregada o el coste de la combinación y por tanto en el importe de la diferencia de la combinación.

No obstante, las normas coinciden en la determinación de la fecha de adquisición de la combinación, que es una cuestión clave para el tratamiento contable de estas operaciones, porque es cuando la adquirente debe aplicar el método de adquisición y valorar por su valor razonable los elementos de la adquirida.

La NIIF 3 (2004) dispone que cada una de las transacciones que componen la combinación se traten separadamente, utilizando el coste y la información sobre el valor razonable en cada transacción para determinar la diferencia de la combinación asociada a cada una de ellas. Esto supone realizar, en cada una de las transacciones significativas, una comparación entre el coste de las inversiones correspondientes y el porcentaje comprado por la adquirente en el valor razonable de los activos, pasivos y pasivos contingentes de la adquirida. Por ello, el tratamiento contable propuesto por el IASB en la NIIF 3 (2004) consiste en:

- Calcular el coste de la combinación mediante la suma del coste de cada una de las transacciones individuales.
- La diferencia de la combinación es el resultado de la agregación de las diferencias surgidas en cada una de las transacciones, es decir, la adquirente debe calcular la diferencia surgida en cada transacción comparando el coste de cada una de ellas con el correspondiente porcentaje del valor razonable neto de la adquirida comprado en cada transacción, para, posteriormente en la fecha de adquisición de la combinación, determinar la diferencia de la combinación mediante la agregación de las diferencias anteriormente calculadas.

- La entidad adquirente debe reflejar una revalorización, positiva o negativa, por las variaciones producidas en el porcentaje del valor razonable neto comprado de la adquirida entre las fechas de las transacciones correspondientes y la fecha de adquisición. Este aspecto es consecuencia de los dos puntos anteriores y de que es en la fecha de adquisición cuando la adquirente debe reconocer los elementos de la adquirida por su valor razonable.

Por su parte, la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007) establecen que las combinaciones de negocios realizadas por etapas se traten como si se hubieran realizado en una única transacción, lo que significa que cada intercambio no se trata separadamente sino que en la fecha de adquisición se calcula la contraprestación entregada como el valor razonable en dicha fecha de los activos entregados, los pasivos asumidos y los instrumentos de capital emitidos. Por ello, el párrafo 42 dispone que: *“En una combinación de negocios realizada por etapas, la adquirente valorará nuevamente sus participaciones en el patrimonio de la adquirida previamente mantenidas por su valor razonable en la fecha de adquisición y reconocerá las ganancias o pérdidas resultantes, si las hubiera, en resultados”*.

Es decir, en la NIIF 3 (2008) las participaciones en la adquirida que la adquirente tuviera antes de la combinación deben valorarse por su valor razonable en la fecha de adquisición reconociendo la diferencia respecto a su valor en libros en la cuenta de resultados. De tal manera que la contraprestación entregada es igual al valor razonable en la fecha de adquisición de los activos, pasivos e instrumentos de capital entregados o asumidos en la fecha de adquisición, más el valor razonable en dicha fecha de las participaciones mantenidas en la adquirida antes de la combinación.

En todo caso el tratamiento contable previsto para las adquisiciones sucesivas en las normas, es independiente a que antes de la fecha de adquisición de la combinación, la entidad adquirente tuviera influencia significativa en la adquirida, es decir, que ésta fuera una asociada suya, ya que la entidad adquirente debe valorar la inversión mediante el método de la participación de

acuerdo con la NIC 28 hasta la fecha de adquisición de la combinación, momento en el que deberá aplicar el tratamiento previsto en cada una de las normas para las combinaciones de negocios realizadas por etapas y, posteriormente, si la combinación da lugar a una relación dominante-dependiente, deberá aplicar la NIC 27.

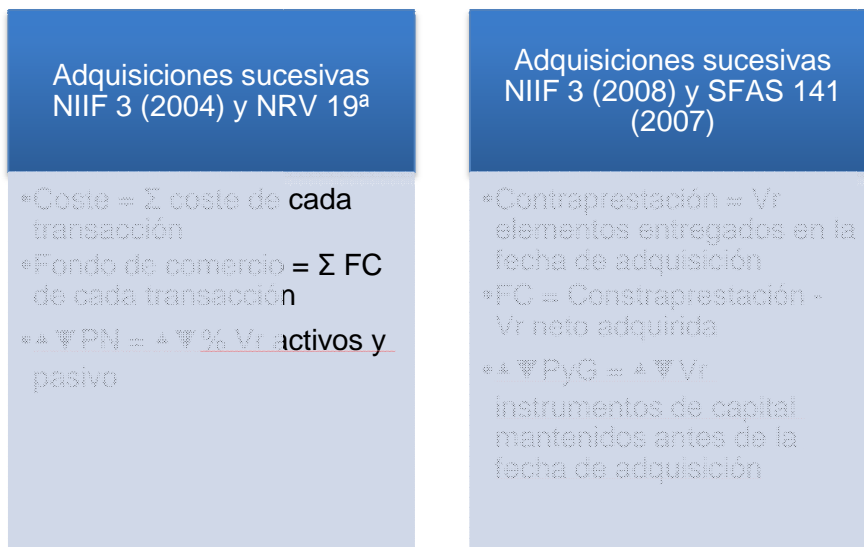


Gráfico 3.20. Tratamiento de las adquisiciones sucesivas

## 8. UN CASO REAL DE COMBINACIÓN DE NEGOCIOS

Este epígrafe se destina a analizar el impacto que tendría el cambio de regulación propuesto por el IASB en el año 2008, con la publicación de la NIIF 3 (2008), en la diferencia (*i.e.* fondo de comercio o diferencia negativa) resultante de la combinación entre Martinsa y Fadesa. Se elige esta adquisición porque, en su momento, dio lugar a la creación del grupo inmobiliario español con mayor volumen de activo y porque posteriormente ha sido el grupo empresarial de mayor tamaño en ser declarado en concurso de acreedores de la historia de nuestro país.

El grupo Martinsa-Fadesa es resultado de la OPA, que con fecha 2 de noviembre de 2006, las sociedades Promociones y Urbanizaciones Martín, S.A. (en adelante, Martinsa) y Huson Big S.L. (en adelante, Huson), formularon

sobre 113.312.799 acciones, representativas del 100% del capital social, de Fadesa Inmobiliaria, S.A. (en adelante, Fadesa).

La Oferta fue autorizada por el Consejo de la CNMV el 6 de febrero de 2007. El resultado final de la OPA fue publicado el 12 de marzo de 2007, habiendo sido aceptada por 97.990.471 acciones, que representaban el 86,48% del capital social de Fadesa.

Posteriormente, el 10 de abril de 2007 los respectivos Consejos de Administración de Martinsa y Huson aprobaron un proyecto de fusión en virtud del cual la primera absorbía a la segunda sin necesidad de ampliar el capital social de Martinsa toda vez que poseía la totalidad de las participaciones representativas del capital social de Huson.

El 11 de abril de 2007 los respectivos Consejos de Administración de Martinsa y Fadesa acordaron la suscripción de Proyecto de fusión por absorción de la segunda por parte de la primera, con extinción, mediante disolución sin liquidación de Fadesa, y transmisión en bloque de todo su patrimonio a Martinsa, que adquiriría por sucesión universal, todos los derechos y obligaciones de Fadesa. Se estableció una ecuación de canje de 5 acciones de Martinsa de 0,03 de valor nominal por cada 4 acciones de Fadesa de 0,1 euros de valor nominal.

Finalmente, el 14 de diciembre de 2007 se inscribió en el Registro Mercantil la escritura de fusión entre Martinsa y Fadesa, siendo éste el último día en el que cotizaron en bolsa las acciones de Fadesa Inmobiliaria, S.A. A partir del día 17 de diciembre las acciones cotizadas corresponden a las de Martinsa-Fadesa, S.A. (en adelante, Martinsa-Fadesa).

En resumen, la sociedad Martinsa-Fadesa es el resultado de la adquisición y posterior fusión por absorción de Fadesa por parte de Martinsa.

## 8.1. Reflejo contable de la OPA y de la adquisición de los minoritarios conforme a la NIIF 3 (2004)

### 8.1.1. Combinación de negocios entre Martinsa y Fadesa

La adquisición de Fadesa por parte de Martinsa se reflejó contablemente de acuerdo con la NIIF 3 (2004), por lo que los activos y pasivos procedentes de Fadesa y sus sociedades dependientes se valoraron por su valor razonable, lo que provocó el registro de una revalorización neta de los activos inmobiliarios con relación a su coste histórico de adquisición de 4.617 millones de euros. Los datos más significativos derivados de la combinación de negocios entre Martinsa y Fadesa a la fecha de la toma de control fueron:

	Miles de euros
Revalorización de existencias	4.617.461
Fondos propios Grupo Fadesa	695.336
Fondos propios atribuibles a minoritarios	(94.009)
Revalorización atribuible a minoritarios	(541.237)
Impuesto de sociedades diferido pasivo	(749.540)
Ganancias por valoración de activos y pasivos	(416.293)
Coste de adquisición acciones Fadesa	(3.511.718)

La OPA sobre la totalidad de las acciones de Fadesa a un precio por acción de 35,70 euros fue aceptada por el 86,48% del capital social de Fadesa (97.990.471 acciones), por tanto el precio pagado en efectivo a los antiguos accionistas de Fadesa fue de 3.498.259 miles de euros.

Adicionalmente, se consideró que los costes directamente atribuibles a la combinación ascendían a 13.459 miles de euros. Por ello, el coste de la combinación de negocios se cifró en 3.511.718 miles de euros.

	Miles de euros
Efectivo entregado a los antiguos accionistas de Fadesa	3.498.259
Costes directamente atribuibles a la combinación	13.459
<b>Coste de la combinación de negocios</b>	<b>3.511.718</b>

La fecha de adquisición de la combinación se fijó el 31 de marzo de 2007, dado que el resultado final de la OPA se publicó el 12 de marzo de ese mismo año. En dicha fecha, un experto independiente estimó el valor razonable de los activos y pasivos del grupo Fadesa, siendo su balance en la fecha de adquisición el siguiente:

31 de marzo de 2007 (Miles de euros)	Valor reconocido en la fecha de adquisición	Valor en libros	Revalorización
Inmovilizado material	398.412	398.412	0
Inversiones inmobiliarias	66.674	66.674	0
Fondo de comercio		9.245	(9.245)
Activos intangibles	3.434	3.434	0
Activos financieros	46.983	46.983	0
Inversiones contabilizadas por el método de la participación	76.755	76.755	0
Activos por impuestos diferidos	34.612	34.612	0
Existencias	7.873.269	3.246.563	4.626.706
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	566.693	566.693	0
Activos por impuestos sobre las ganancias corrientes	6.375	6.375	0
Otros activos corrientes	98.814	98.814	0
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	69.841	69.841	0
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>9.241.862</b>	<b>4.624.401</b>	<b>4.617.461</b>
Ingresos a distribuir	4.908	4.908	0
Deudas con entidades de crédito	2.152.275	2.152.275	0
Pasivos por impuestos diferidos	791.843	42.303	749.540
Provisiones	66.228	66.228	0
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.483.231	1.483.231	0
Pasivos por impuestos sobre las ganancias corrientes	68.446	68.446	0
Otros pasivos	89.115	89.115	0
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>4.656.046</b>	<b>3.906.506</b>	<b>749.540</b>

Por tanto, los activos de Fadesa se incrementaron en 4.617.461 miles de euros y los pasivos, para registrar el efecto impositivo correspondiente, en 749.540 miles de euros. El efecto impositivo se obtuvo considerando la exención fiscal aplicable a las plusvalías establecidas en el artículo 89 del Real Decreto

Legislativo 4/2004 por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades (TRLIS), y en base a la postura manifestada por el TEAC en su resolución del 16 de diciembre de 2005.

De la comparación entre el coste de la combinación (3.511.718 miles de euros) y el valor razonable neto de la adquirida (4.585.816 miles de euros) se obtuvo una diferencia de la combinación negativa que ascendió a 416.293 miles de euros, que se reflejó como un ingreso en la cuenta de resultados.

Por otro lugar, se reflejaron intereses minoritarios por un importe igual a 657.805 miles de euros. Por todo ello, podría resumirse la adquisición de Fadesa por parte de Martinsa en el siguiente apunte contable (miles de euros):

	Debe	Haber
Activos de Fadesa	9.241.862	
Pasivos de Fadesa		4.656.046
Efectivo		3.511.718
Intereses Minoritarios		657.805
Ganancia		416.293

#### 8.1.2. Adquisición de los minoritarios de Fadesa

Con fecha 14 de diciembre de 2007 se inscribió en el Registro Mercantil la escritura de fusión de Martinsa y Fadesa mediante la absorción de la segunda por la primera, lo que implicó la emisión de acciones de la sociedad absorbente por importe de 574 miles de euros y una prima de emisión de 80.262 miles de euros para canjearlas por el 13,52% del capital de la sociedad absorbida que estaba en poder de los accionistas minoritarios.

Esta fusión se contabilizó en los estados financieros consolidados de Martinsa-Fadesa como una adquisición de los intereses minoritarios y no como una combinación de negocios. Dado que el valor en libros de los intereses minoritarios en la fecha de la fusión ascendía a 633.771 miles de euros y a que el valor de emisión de las acciones emitidas por Martinsa era de 80.836 miles

de euros, se reflejó un aumento del patrimonio del grupo de 552.935 miles de euros.

	Miles de euros
Valor de emisión de las acciones de Martinsa	80.836
Valor en libros de los intereses minoritarios	633.771
<b>Patrimonio neto del grupo</b>	<b>(552.935)</b>

Es decir, la fusión entre Martinsa y Fadesa supuso el siguiente apunte contable en los estados financieros consolidados del grupo Martinsa (miles de euros):

	Debe	Haber
Intereses minoritarios	633.771	
Capital Social		574
Prima de emisión		80.262
Reservas		552.935

## 8.2. Reflejo contable de la OPA y de la adquisición de los minoritarios conforme a la NIIF 3 (2008)

### 8.2.1. Combinación de negocios entre Martinsa y Fadesa

Con la información disponible, las diferencias más relevantes que podrían analizarse son la derivadas del cálculo de la contraprestación entregada y de valorar los socios externos de Fadesa por su valor razonable en la fecha de adquisición, posibilidad prevista en la NIIF 3(2008).

Bajo la hipótesis de que el valor razonable de los minoritarios es igual a la cotización de las acciones de la sociedad Martinsa-Fadesa el día 17 de diciembre de 2007 (18,45 euros por acción), fecha de la primera cotización de la sociedad, la diferencia de la combinación sería diferente a la obtenida conforme a la NIIF 3 (2004).



De acuerdo con el párrafo 32 de la NIIF 3 (2008) la diferencia de la combinación se obtiene de la siguiente expresión:

+ Contraprestación entregada
+ Socios externos
- Valor razonable de los activos adquiridos y los pasivos asumidos
= Diferencia de la combinación

Por un lado, la contraprestación entregada está constituida por los elementos transferidos por la adquirente a cambio del control de la adquirida, entre los que no se incluyen los costes directamente atribuibles a la combinación. Por ello, en la combinación entre Martinsa y Fadesa la contraprestación entregada sería igual al efectivo entregado a los antiguos accionistas de Fadesa, esto es, 3.498.259 miles de euros

Por otro, a la Oferta fue aceptada por 97.990.471 acciones de Fadesa, que representaban el 86,48% de su capital social. Es decir, los socios externos lo constituían accionistas titulares de 15.322.328 acciones, el 13,42% del capital social, cuyo valor razonable en la fecha de adquisición, bajo la hipótesis de que coincide con primera cotización del grupo Martinsa-Fadesa (18,45 euros por acción), era de 282.697 miles de euros.

Por todo ello, la diferencia de la combinación entre Martinsa y Fadesa bajo el marco de la NIIF 3 (2008) ascendería a - 804.860 miles de euros.

	Miles de euros
Contraprestación entregada	3.498.259
Socios externos	282.697
Valor razonable de los activos adquiridos y los pasivos asumidos	(4.585.816)
<b>Diferencia de la combinación</b>	<b>(804.860)</b>

La diferencia de la combinación es superior a la obtenida de acuerdo con la NIIF 3 (2008) debido a que incluye la parte correspondiente a los socios externos, a pesar de que la contraprestación entregada es inferior al coste de la

combinación de negocios ya que no abarca a los costes directamente atribuibles a la combinación<sup>344</sup>.

En suma, podría resumirse la adquisición de Fadesa por parte de Martinsa en el siguiente apunte contable (miles de euros):

	Debe	Haber
Activos de Fadesa	9.241.862	
Pasivos de Fadesa		4.656.046
Efectivo		3.498.259
Intereses Minoritarios		282.697
Ganancia		804.860

### 8.2.2. Adquisición de los minoritarios de Fadesa

Al igual que en la NIIF 3 (2004), los aumentos en el porcentaje de participación en una entidad dependiente en la NIIF 3 (2008) no se reflejan como combinaciones de negocios sino como adquisiciones de los socios externos. En esta operación la diferencia estriba en que el valor en libros de los socios externos no es el mismo en ambas normas.

Conforme a la NIIF 3 (2004) el valor de los socios externos en la fecha en que Martinsa se fusionó con Fadesa ascendía a 633.771 miles de euros, esto es, un 3,05% inferior a su valor inicial (657.805 miles de euros). Si se aplicara esta reducción al importe de los socios externos obtenido conforme a la NIIF 3 (2008), su valor sería igual a 274.087 miles de euros.

Por otro lado, el valor de emisión de las acciones emitidas por Martinsa para efectuar la fusión fue de 80.836 miles de euros. Por tanto, el impacto de esta operación en el patrimonio del grupo sería igual a 193.251 miles de euros, cifra inferior a la obtenida conforme a la NIIF 3 (2004).

<sup>344</sup> La cuantía de los costes directamente atribuibles a la combinación era de 13.459 miles de euros.

	Miles de euros
Valor de emisión de las acciones de Martinsa	80.836
Valor en libros de los intereses minoritarios	274.087
<b>Patrimonio neto del grupo</b>	<b>(193.251)</b>

Es decir, la fusión entre Martinsa y Fadesa daría lugar al siguiente apunte contable en los estados financieros consolidados del grupo Martinsa (miles de euros):

	Debe	Haber
Intereses minoritarios	274.087	
Capital Social		574
Prima de emisión		80.262
Reservas		193.251



## **CAPÍTULO IV. REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN RELATIVOS AL FONDO DE COMERCIO Y GRADO DE CUMPLIMIENTO POR PARTE DE LAS EMPRESAS DEL IBEX-35**

Este capítulo se destina, por un lado, al análisis de las exigencias de información en la memoria relativas al fondo de comercio según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) aprobadas por el International Accounting Standards Board (IASB) y adoptadas por la Unión Europea (UE), por otro, a analizar el grado de cumplimiento de estas obligaciones por parte de las empresas pertenecientes al índice de cotización español IBEX-35, y, por último, a examinar el reconocimiento del deterioro del fondo de comercio en la cuenta de pérdidas y ganancias de los grupos empresariales que constituyen el IBEX-35.

### **1. REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN**

El desarrollo de las economías y de los mercados financieros y el incremento de la complejidad de las operaciones realizadas por las empresas, requieren un mayor desarrollo de las explicaciones proporcionadas en la memoria de los estados financieros, de tal manera que una persona ajena a la compañía, ya sea un accionista, proveedor, financiador, etc., pueda entender las actividades que ésta ha llevado a cabo durante el ejercicio.

TURNER [2001], antiguo responsable de la normativa contable en el organismo encargado de la supervisión de los mercados financieros norteamericanos<sup>345</sup>, afirmaba que *“...es importante que la información financiera refleje, de una forma oportuna, los subyacentes económicos de las transacciones que las instituciones han entablado...”* y añadía que *“...la información proporcionada a los inversores, mercados de capitales y reguladores, debe exponer, en un lenguaje inglés sencillo, los riesgos de negocios y económicos que las instituciones actualmente tienen, hacen frente y están gestionando”*.

---

<sup>345</sup> Securities and Exchange Commission (SEC). Puede decirse que es la institución norteamericana equivalente a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) española.

En esta misma línea, BLANCHET [2002] señalaba que la información financiera *“tiene que reflejar la realidad económica subyacente al negocio, tiene que estar organizada de tal manera que se destaquen los diferentes riesgos y oportunidades a los que hace frente la compañía, y tiene que ser comprensible y comparable”*.

Esta necesidad de transparencia se agudiza en situaciones de elevada incertidumbre, ya sea imputable exclusivamente a una actividad en concreto o a la economía en general. Así, en la situación actual de crisis económica, las compañías deben realizar mayores esfuerzos de transparencia para que sus inversores y financiadores puedan valorar los riesgos e incertidumbres que gestionan. En este sentido, el actual Gobernador del Banco de España (Miguel Ángel Fernández Ordóñez), en referencia a las entidades de depósito, sostiene que:

*“Las entidades han de realizar un esfuerzo especial para explicar al mercado cómo van superando los retos que la crisis va imponiendo, así como exponer los planes que tienen para afrontar con éxito los cambios regulatorios. Este esfuerzo de transparencia deberá intensificarse en el futuro inmediato...”*  
[FERNÁNDEZ ORDOÑEZ (2010)].

En estas circunstancias de crisis económica, las compañías con una buena salud financiera deben realizar grandes esfuerzos de transparencia para que sus inversores y financiadores continúen manteniendo su confianza en ellas y no se dejen llevar por el miedo existente en la atmósfera contaminada por la crisis. Como apunta ROLDAN [2010]:

*“Lo que sí parece imprescindible es un esfuerzo mayor por parte de las entidades a la hora de explicar sus fortalezas, debilidades, riesgos y cómo se mitigan y gestionan esos riesgos, ya que, ante la ausencia de información, la percepción de los mercados puede ser peor que la propia realidad. No se*

*trata, pues, de ser transparente por bonhomía o generosidad, sino por el propio interés”.*

GIBBINS et Alt. [1999: 122] definieron la revelación de información financiera (en terminología anglosajona, *financial disclosure*) como cualquier comunicado deliberado de información de carácter financiero o no financiero, numérico o cualitativo, obligatorio o voluntario, publicado a través de canales de información formales o informales. Las empresas publican la información a través de múltiples medios como las cuentas anuales, presentaciones realizadas a inversores, informes financieros intermedios, notas de prensa, etc. No obstante, los estados financieros anuales son la fuente de información más importante, en este sentido, los trabajos de LANG y LUNDHOLM [1993] y de BOTOSAN y PLUMLEE [2002] evidencian una correlación positiva muy elevada entre la información proporcionada en los estados anuales y la proporcionada mediante otros medios. De hecho, la mayor parte de los trabajos e investigaciones relativos a la información revelada públicamente por las compañías se basan en las cuentas anuales<sup>346</sup>.

Como se expuso en el capítulo III, existen dos grandes teorías que justifican la revelación pública de información por parte de las compañías: la teoría de la agencia y la de la información asimétrica. Por un lado, la separación entre la propiedad y la gestión de las compañías puede dar lugar a los denominados **problemas de agencia**. La teoría de la agencia considera a la empresa como un conjunto de contratos entre los distintos individuos que intervienen en la misma<sup>347</sup>, de manera que la relación de agencia es un contrato por el que una persona (principal) designa a otra (agente) para que realice alguna actividad en su nombre, para lo cual, el principal delega en el agente cierta autoridad de decisión. En esta línea, los directivos serían los agentes que actúan en representación de los accionistas (principal).

---

<sup>346</sup> En este sentido, pueden señalarse los trabajos de WALLACE et Alt. [1994], MEEK et Alt. [1995], INCHAUSTI [1997], BOTOSAN [1997], AHMED y COURTIS [1999], DEPOERS [2002], HAIL [2002], HOPE [2003a], HOPE [2003b], ABD-ELSALAM y WEETMAN [2003], ABD-ELSALAM y WEETMAN [2007], COY y DIXON [2004].

<sup>347</sup> Puede consultarse JENSEN y MECKLING [1976] y FAMA y JENSEN [1983].

Según esta teoría, los directivos, actuando en representación de los accionistas, gozan de una amplia autonomía de decisión ante la imposibilidad de especificar exhaustivamente cómo deben comportarse ante cada situación o contingencia. En esta relación, los accionistas y los directivos tienen diferentes objetivos, por lo que éstos no siempre actuarán buscando el máximo beneficio de los primeros.

Por otro lado, la **información asimétrica** puede definirse como la insuficiencia en el conocimiento de una de las partes contratantes con respecto a la otra, que impedirá a la primera adoptar decisiones racionales concretas<sup>348</sup>. Como argumentaba AKERLOF [1970], la información asimétrica provoca ineficiencias en los mercados, haciendo que una de las partes contratantes obtenga mayores ganancias y la otra menores ganancias o unas pérdidas superiores.

En este sentido, se considera que la publicación de información por parte de las empresas reduce tanto los costes de agencia como los derivados de la existencia de información asimétrica<sup>349</sup>. No obstante, esta práctica no está exenta de costes. Los más importantes son tanto los generados en la elaboración y difusión de la información como los derivados de la pérdida de ventajas competitivas por la divulgación de aspectos clave de las actividades llevadas a cabo por la empresa y aprovechados por sus competidores, como, por ejemplo, la publicación de la forma de desarrollar un producto puede ser utilizada por la competencia en su propio beneficio [VERRECHIA (1983), DYE (1986), DARROUGH y STOUGHTON (1990), y WAGENHOFER (1990)]. En relación a su importancia, las investigaciones de GRAY y ROBERTS [1993], EDWARDS y SMITH [1996] y BABÍO et Alt. [2001] demuestran que los costes derivados de la pérdida de ventajas competitivas son más importantes que los derivados de la elaboración y difusión de la información. Estos costes son los más relevantes pero no los únicos derivados de la divulgación de información, así puede citarse los costes de auditoría, de la posibilidad de reclamaciones por empleados o sindicatos, consumidores y por grupos políticos, de problemas técnicos de procesar la información, de la posibilidad de intervención de

---

<sup>348</sup> ANDREU, J.M. [2000]: Sobre los fundamentos del Dinero y la Banca, Dykinson. Madrid, p. 143.

<sup>349</sup> Puede consultarse HALEY y PALEPU [2001], GRAHAM et Alt. [2005] y LAMBERT et Alt. [2007].



agencias gubernamentales o de las autoridades fiscales [GRAY y ROBERTS (1993), BABÍO et Alt. (2001)].

La información en memoria tiene principalmente un carácter cualitativo por lo que su medición no es sencilla ni automática. En la literatura se han desarrollado diferentes metodologías que pretenden arrojar una valoración sobre la calidad de la información financiera publicada por las compañías. En este sentido, HASSAN y MARSTON [2010], a los que se va a seguir en el resto de este epígrafe, realizan la siguiente clasificación de los estimadores de la calidad de la información financiera revelada:

#### **A. Estimadores indirectos:**

1. Cuestionarios y entrevistas.
2. Existencia de un certificado estadounidense de depósito en custodia.
3. Previsiones de los analistas y número de analistas siguiendo a la compañía.
4. Otros.

#### **B. Estimadores directos:**

1. Análisis de contenidos.
2. Índices de la calidad de la información.
3. Previsiones de las propias compañías.
4. Publicación de buenas y malas noticias.
5. Frecuencia en la publicación de la información.

### **1.1. Estimadores indirectos de la calidad de la información**

Los estimadores indirectos obtienen una valoración de la calidad de la información revelada por las empresas sin examinar el medio utilizado por éstas para publicar la información (v.g. cuentas anuales, informes intermedios,

etc.). Como se ha señalada anteriormente, HASSAN y MARSTON [2010] señalan la existencia de los siguientes estimadores indirectos: cuestionarios y entrevistas, existencia de un certificado estadounidense de depósito en custodia, previsiones de los analistas y número de analistas siguiendo a la compañía y otros.

Una forma muy utilizada por los investigadores contables para determinar la calidad de la información revelada por una empresa o muestra de empresas, consiste en la realización a analistas financieros, inversores u otros grupos de usuarios, cuestionarios y entrevistas sobre su percepción de las prácticas adoptadas en esta materia por la empresa o muestra de empresas. Las ventajas de esta metodología residen en que no es excesivamente laboriosa y que puede aplicarse con mayor facilidad a muestras con un tamaño superior que las utilizadas en otro tipo de estimadores. Por el contrario, la calidad de la estimación depende del diseño del cuestionario o la entrevista y, como señalaba LANG [1999], podría ponerse en duda la objetividad del grupo de usuarios utilizado dado que no puede saberse si tienen incentivos para responder de una manera u otra.

El trabajo de COLEMAN y ECCLES [1997] supone un ejemplo de una investigación realizada mediante el uso de esta metodología, dado que mediante una encuesta realizada a 209 analistas financieros e inversores sobre la forma en que se informaba al mercado de la rentabilidad de las compañías británicas, concluyeron que debe proporcionarse más datos sobre este aspecto.

Otro estimador indirecto del grado de transparencia de las empresas se basa en la existencia o no de un Certificado Estadounidense de Depósito en Custodia<sup>350</sup> (en terminología anglosajona, American Depositary Receipt, ADR), porque se considera que una empresa no estadounidense que cotice en los mercados financieros norteamericanos debe satisfacer unos requerimientos de

---

<sup>350</sup> Un certificado estadounidense de depósito en custodia es un título que otorga a su titular la propiedad de las acciones de una compañía no constituida en los Estados Unidos de América (EEUU) que están depositadas en un banco constituido en dicho país, de tal manera que pueden celebrarse transacciones con las mismas en los mercados financieros norteamericanos de la misma forma que si cotizaran directamente. Así, mediante estos certificados, una empresa extranjera puede emitir acciones en EEUU.

información superiores, tanto en cantidad como en calidad. Así, normalmente, en los trabajos<sup>351</sup> que aplican esta metodología se utiliza una variable, entre otras, cuyo valor es uno si la compañía tiene un ADR, o cero en caso contrario.

Por otra parte, también puede considerarse que las compañías que tienen un gran número de analistas examinando su información y que son capaces de realizar previsiones precisas, son aquellas que son más transparentes. En este sentido, el trabajo de LANG y LUNDHOLM [1993] demostró que las empresas con información transparente tienen un mayor número de analistas estudiándolas, que la dispersión entre las previsiones de los analistas es menor y que la revisión de las mismas es menos volátil. Asimismo, LANG y LUNDHOLM [1996] concluyeron que las previsiones de los analistas son más precisas cuanto más transparente es la compañía.

Por último, existen otros estimadores indirectos de la calidad de la información empleados por los investigadores en materia de información financiera. Así, a título de ejemplo, pueden citarse los trabajos de CLARKSON y THOMPSON [1990], en el que se basaban en el periodo de tiempo durante el cual las compañías cotizaban para determinar la calidad de su información; y el de BAILEY et Alt. [2006], que fundamentalmente empleaban una variable aleatoria discreta que tomaba el valor de uno para la compañías de los países desarrollados y de cero para aquellas domiciliadas en algún país emergente sobre la base de una serie hipótesis sobre la calidad de las normas contables aplicables en dichos países.

## **1.2. Estimadores directos de la calidad de la información**

Existen diferentes metodologías que determinan el grado de transparencia de la información publicada por las compañías como son los análisis de contenidos, los índices de calidad, las previsiones realizadas por las propias empresas, la forma de revelar públicamente las buenas o malas noticias y la frecuencia en la publicación de la información.

---

<sup>351</sup> Pueden consultarse: LANG et Alt. [2003], DOIDGE et Alt. [2004], BAEK et Alt. [2004].

KRIPPENDORFF [1980: 21] definía los análisis de contenidos como una técnica de investigación por la que se obtienen inferencias válidas y replicables de los datos. HASSAN y MARSTON [2010: 16] clasifican los análisis de contenidos en dos categorías: análisis conceptuales y relacionales. Los análisis de contenidos conceptuales son una herramienta de investigación empleada para determinar la existencia o la frecuencia de determinadas palabras o conceptos clave en el texto o conjunto de textos. Los análisis relacionales analizan las relaciones entre conceptos<sup>352</sup>.

MARSTON y SHRIVES [1991: 195] sostenían que los índices de calidad de la información son extensas listas de elementos seleccionados que deberían estar publicados en los informes de las compañías. Los índices pueden considerar tanto información obligatoria como voluntaria<sup>353</sup>, información proporcionada en las cuentas anuales, en otros medios como en varios medios a la vez. En el epígrafe 3 de este mismo capítulo se analiza en profundidad esta técnica de investigación para determinar la calidad de la información financiera.

Las previsiones realizadas por las compañías han sido muy utilizadas en la literatura contable para determinar la transparencia de la información<sup>354</sup>, en particular en los estudios norteamericanos, según HASSAN y MARSTON [2010: 22], dado que éstas están disponibles en diversas bases de datos como la First Call database y la Dow Jones News Retrieval Service.

Por otra parte, un gran número de trabajos han empleado las cifras de resultados para valorar la calidad de la información publicada voluntariamente, entre otros, pueden citarse a SKINNER [1994], CLARKSON et Alt. [1994] y a

---

<sup>352</sup> Ejemplos de trabajos que utilizan los análisis de contenidos: SMITH y TAFFLER [2000], BRETON y TAFFLER [2001], HUSSAINEY et. Alt. [2003], CLATWORTHY et Alt. [2003], BERETA y BOZZOLAN [2004], LINSLEY y SHRIVES [2006], BEATTIE y THOMSON [2007], KOTHARI et Alt. [2009].

<sup>353</sup> Información voluntaria en el sentido de que no es información expresamente exigida por la normativa, aunque las normas en materia de información financiera suelen exigir que se incorpore a los estados financieros toda la información que se considere necesaria para reflejar la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la empresa.

<sup>354</sup> En este sentido, pueden citarse a COLLER y YOHAN [1997] que para investigar cuestiones relacionadas con la información asimétrica en los mercados utilizaron las previsiones sobre los resultados trimestrales realizadas por una muestra de empresas.

ALI et Alt. [2007]. Por ejemplo, SKINNER [1994] encuentra evidencia de que las buenas noticias tienden a revelarse en forma de estimaciones sobre los resultados anuales, mientras que las malas noticias tienden a hacerlo de una forma más cualitativa y a relacionarse con los resultados trimestrales.

Por último, la frecuencia en la publicación de información también se ha utilizado como un estimador directo de la calidad de la información. En este sentido, puede citarse los trabajos de LANG y LUNDHOLM [2000], que utilizan una metodología basada en la frecuencia y los cambios en la periodicidad de los informes emitidos por una muestra de compañías para determinar su grado de transparencia; de SCHRAND y VERRECCHIA [2004], que emplean como estimador el número de informes publicados por una compañía en los noventa días anteriores y posteriores a la fecha en que cotizan públicamente por primera vez; y de BROWN et Alt. [2004] que para valorar la calidad de la información publicada voluntariamente utilizan el número de conference calls realizadas por una muestra de empresa.

## **2. REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN RELATIVOS AL FONDO DE COMERCIO EN LAS NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Los reguladores en materia de información financiera son conscientes de la importancia de la transparencia de los estados financieros, por ello requieren que las entidades proporcionen múltiples datos y cuestiones sobre todos los aspectos tratados en las cuentas anuales. En el caso concreto del fondo de comercio, los requerimientos fundamentales de información requeridos por el IASB se encuentran actualmente en la NIC 36 (2004), relativa al deterioro de los activos no financieros, y en la NIIF 3 (2008), sobre las combinaciones de negocios.

La NIC 36 (2004) fue adoptada por la UE mediante el Reglamento 2236/2004, de 29 de diciembre, aplicable a más tardar el 1 de enero de 2005. La NIIF 3 (2008) fue adoptada por la UE mediante el Reglamento 495/2009, de 3 de junio, que entró en vigor en junio de 2009 y es aplicable a más tardar desde la

fecha de inicio del primer ejercicio posterior al 30 de junio de 2009<sup>355</sup>. La NIIF 3 (2004), derogada por la NIIF 3 (2008), fue adoptada por la UE mediante el Reglamento 2236/2004, de 29 de diciembre.

Dado que los ejercicios estudiados en el epígrafe siguiente son los de 2005 a 2009, en todos ellos se habrá aplicado la NIC 36 (2004) y muy probablemente la NIIF 3 (2004)<sup>356</sup>. Por ello, en este epígrafe se analizan los requerimientos de información relacionados con el fondo de comercio recogidos en la NIC 36 (2004) y en la NIIF 3 (2004)<sup>357</sup>, ambas normas adoptadas por la UE

Los requerimientos de información de la NIC 36 (2004) y de la NIIF 3 (2004) en relación al fondo de comercio pueden agruparse del siguiente modo (tabla 4.1):

Requerimiento	NIIF/NIC
<b>A. Reconocimiento</b>	NIIF 3 (2004). 67.h
<b>B. Valoración posterior</b>	
<i>B.1. Unidades generadoras de efectivo (UGE)</i>	
B.1.1. Fondo de comercio (FC) no asignado a UGEs	NIC 36 (2004). 133
B.1.2. Estimación del importe recuperable (IR) de UGEs con FC asignado	
B.1.2.1. UGEs con FC asignado significativo	NIC 36 (2004). 134 NIC 36 (2004). 136
B.1.2.2. UGEs con FC asignado no significativo	NIC 36 (2004). 135 NIC 36 (2004). 136
<i>B.2. Cambios de valor del FC</i>	
B.2.1. Pérdidas por deterioro del ejercicio	NIC 36 (2004). 130 NIC 36 (2004). 131
B.2.2. Conciliación del importe del FC entre el principio y el final del ejercicio	NIIF 3 (2004). 74 NIIF 3 (2004). 75

**Tabla 4.1. Requerimientos de información de la NIIF 3 (2004) y de la NIC 36 (2004)**

<sup>355</sup> Artículo 2 del Reglamento 495/2009, de la Comisión, de 3 de junio de 2009, que modifica el Reglamento (CE) n.º 1126/2008 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) n.º 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo relativo a la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 3.

<sup>356</sup> Dado que la NIIF 3 (2008) debe aplicarse a más tardar en los ejercicios que se inicien con posterioridad a junio de 2009, pudiéndose aplicar voluntariamente desde junio de 2009, las empresas podrían optar por aplicar la NIIF 3 (2008) o la NIIF 3 (2004) en el segundo semestre de 2009. Se considera más probable que las empresas opten por la NIIF 3 (2004).

<sup>357</sup> En cualquier caso, los requerimientos de información de la NIIF 3 (2008) relativos al fondo de comercio no difieren significativamente de los recogidos en la NIIF 3 (2004).

Conforme a esta agrupación, los requerimientos de información relacionados con el fondo de comercio previstos en la NIC 36 (2004) y en la NIIF 3 (2004) son los siguientes:

**A. Reconocimiento:** desde el momento del registro inicial del fondo de comercio, esto es, desde la fecha de adquisición<sup>358</sup> de la combinación de negocios en la que surgió, las entidades deben realizar una descripción de los factores que han dado lugar a su reconocimiento, es decir, los activos intangibles que no han sido reconocidos por separado del fondo de comercio, junto con una explicación de por qué el valor razonable de los activos intangibles no ha podido ser medido de forma fiable [Cf. NIIF 3 (2004). 67. h].

**B. Valoración posterior:**

*B.1. Unidades generadoras de efectivo (UGEs):*

B.1.1. Fondo de comercio (FC) no asignado a UGEs: debe revelarse tanto el importe del fondo de comercio no atribuido a ninguna UGE o grupo de unidades, como las razones por las que no se ha podido distribuir [Cf. NIC 36 (2004). 133].

B.1.2. Estimación del importe recuperable (IR) de UGEs con fondo de comercio:

B.1.2.1. UGEs con FC asignado significativo: en relación con cada UGE o grupo de UGEs que tengan asignado una parte del fondo de comercio con un valor en libros significativo en comparación con el valor en libros del fondo de comercio total, el párrafo 134 de la NIC 36 (2004) requiere que se revelen

---

<sup>358</sup> La fecha de adquisición de una combinación de negocios es la fecha en la que la adquirente obtiene el control de la adquirida.

La adquirente en una combinación es la entidad que obtiene el control de la adquirida, y ésta es el negocio o negocios cuyo control obtiene la adquirente en una combinación de negocios.

El control es el poder de dirigir las políticas financiera y de explotación de una entidad para obtener beneficios de sus actividades [Cf. NIIF 3 (2004): A].

diferentes aspectos como el valor en libros del fondo de comercio imputado a cada la unidad (o grupo de unidades), la base sobre la cual se ha determinado el importe recuperable de cada unidad (o grupo de unidades), determinadas explicaciones sobre la estimación del valor en uso o el valor razonable menos los costes de venta de cada unidad, y algunos datos si un cambio razonablemente posible en una de las hipótesis clave utilizada para determinar el importe recuperable de una unidad (o grupo de unidades) supusiera que su valor en libros excediera a su importe recuperable.

En cualquier caso, debe tenerse en cuenta que el IASB permite utilizar en el análisis por deterioro de una unidad o grupo de unidades el importe recuperable estimado para esa UGE o grupo de unidades en el ejercicio anterior si se cumplen los determinados requisitos<sup>359</sup> [Cf: NIC 36. (2004). 136]

B.1.2.2. UGEs sin FC asignado significativo: en relación con las UGEs o grupos de unidades que no tengan asignado una parte del fondo de comercio que pueda considerarse significativa en comparación con su valor en libros total, debe revelarse esta circunstancia junto con la suma del valor en libros del fondo de comercio atribuido a estas unidades o grupos de unidades. Adicionalmente, en el caso de que el importe recuperable de alguna de dichas unidades o grupos de UGEs esté basado en las mismas hipótesis clave y la suma del valor en libros del fondo de comercio asignado a las mismas fuera significativo en relación con el valor en libros total del fondo de comercio, el párrafo 135 de la NIC 36 (2004) dispone que se proporcionen

---

<sup>359</sup> Estos requisitos son:

- a) Los activos y pasivos que componen esa unidad o grupo de unidades no han cambiado significativamente desde el cálculo del importe recuperable más reciente.
- b) El cálculo del importe recuperable más reciente, dio lugar a una cantidad que excedía significativamente del valor en libros de la unidad o grupo de unidades.
- c) Basándose en un análisis de los hechos que han ocurrido, y de las circunstancias que han cambiado desde que se efectuó el cálculo más reciente del importe recuperable, la probabilidad de que la determinación del importe recuperable corriente sea inferior al valor en libros corriente de la unidad, sea remota.



diferentes informaciones como la suma del valor en libros del fondo de comercio distribuido entre esas unidades (o grupos de unidades), una descripción de las hipótesis clave utilizadas para determinar el importe recuperable de las UGEs o de los grupos de unidades y del enfoque utilizado para determinar el valor o los valores asignados a cada una hipótesis clave subyacentes en el importe recuperable, y diversos datos si un cambio razonablemente posible en una hipótesis clave, sobre la cual se haya basado la determinación del importe recuperable de una unidad (o grupo de unidades), supusiera que su valor en libros excediera a su importe recuperable.

No obstante, al igual que para las UGEs o grupos de unidades con una parte del fondo de comercio asignado significativa, debe tenerse en cuenta que el IASB permite utilizar en el análisis por deterioro de una unidad o grupo de unidades el importe recuperable estimado para esa UGE o grupo de unidades en el ejercicio anterior si se cumplen determinados requisitos [Cf: NIC 36. (2004). 136]:

*B.2. Cambios en el valor del fondo de comercio:*

B.2.1. Pérdidas por deterioro del ejercicio: el párrafo 130 de la NIC 36 (2004) requiere que por cada pérdida por deterioro de valor del fondo de comercio de cuantía significativa reconocida durante el ejercicio se revelen cuestiones como los eventos y circunstancias que han llevado a su reconocimiento y su importe.

B.2.2. Conciliación del importe del fondo de comercio entre el principio y el final del ejercicio: en términos generales, el IASB requiere que se revele la información necesaria para que los usuarios de los estados financieros puedan evaluar los cambios en el valor en libros del fondo de comercio producidos durante el ejercicio [Cf. NIIF 3 (2004). 74].

En particular, y para dar cumplimiento a este objetivo genérico, el regulador requiere que se proporcione una conciliación entre el valor en libros del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio, debiendo desglosar separadamente diversos aspectos como el importe bruto del fondo de comercio y las pérdidas por deterioro de valor acumuladas al principio del ejercicio, el fondo de comercio adicional reconocido durante el periodo, con excepción del atribuido a un grupo enajenable de elementos que, en el momento de la adquisición, cumpla los criterios para ser clasificado como mantenido para la venta, de acuerdo con la NIIF 5<sup>360</sup>, y los ajustes que procedan del reconocimiento posterior de activos por impuestos diferidos efectuado durante el ejercicio [Cf. NIIF 3 (2004). 75].

Estos requerimientos de información relativos al fondo de comercio pueden organizarse en un cuestionario como el de la tabla 4.2. En el mismo, se han eliminado las duplicidades de requerimientos de información existentes en la NIC 36 (2004) y la NIIF 3 (2004).

---

<sup>360</sup> El párrafo 11 de la NIIF 5 dispone que un grupo enajenable de elementos adquirido con el único propósito de su venta debe clasificarse como mantenido para la venta en la fecha de adquisición solamente si: 1) se estima que la venta tenga lugar en el plazo de un año a contar desde la fecha de clasificación (el período puede superar al año si es debido a eventos o circunstancias fuera del control de la entidad) y 2) es altamente probable que el resto de requerimientos previstos en la norma para clasificar un activo no corriente como mantenido para la venta se satisfagan en un período de tiempo muy breve desde la fecha de adquisición. Éstos requisitos son: 1) el grupo de elementos debe estar disponible para su venta inmediata en sus condiciones actuales, y 2) la venta debe ser altamente probable.

Por otra parte, para que pueda considerarse que la venta es altamente probable deben concurrir las siguientes circunstancias:

- a) La dirección, debe estar comprometida por un plan para vender el grupo enajenable de elementos).
- b) Debe haberse iniciado de forma activa un programa para encontrar un comprador y completar el plan.
- c) La venta del grupo enajenable de elementos debe negociarse activamente a un precio razonable, en relación con su valor razonable actual.
- d) Debería esperarse que la venta quedase cualificada para su reconocimiento completo dentro del año siguiente a la fecha de clasificación (salvo por eventos o circunstancias ajenos al control de la empresa).
- e) Las acciones exigidas para completar el plan deben indicar que son improbables cambios significativos en el plan o que el mismo vaya a ser retirado.

	REQUERIMIENTO DE INFORMACIÓN	NIIF/NIC
<b>BLOQUE A: RECONOCIMIENTO (Requerimiento 1)</b>		
1	Descripción de los factores que hayan contribuido al reconocimiento del FC	NIIF 3 (2004). 67.h).
<b>BLOQUE B: VALORACIÓN POSTERIOR (Requerimientos 2-37)</b>		
<b>Parte B.1: Unidades generadoras de efectivo (Requerimientos 2-37)</b>		
<i>Parte B.1.1: FC no asignado a UGEs (Requerimiento 2)</i>		
2	Importe del FC no distribuido y razones por las que no se distribuyó	NIC 36 (2004). 133
<i>Parte B.1.2: Estimación del IR de UGEs con FC asignado (Requerimientos 3-23)</i>		
Parte B.1.2.1: Por cada UGE o grupo de UGEs con un importe significativo del FC asignado en comparación con el FC total (Requerimientos 3-15)		
3	IL del FC distribuido a la unidad	NIC 36 (2004). 134.a)
4	Base sobre la que se ha determinado el IR de la unidad (VU o VRCV)	NIC 36 (2004). 134.c)
5	Si el IR de la UGE o grupo se basa en el VU: una descripción de cada hipótesis clave sobre las que se han basado las proyecciones de flujos	NIC 36 (2004). 134.d).i
6	Si el IR de la UGE o grupo se basa en el VU: una descripción del enfoque utilizado para determinar el valor asignado a cada hipótesis clave. Y si dichos valores reflejan la experiencia pasada o son uniformes con fuentes externas y, en su caso, cómo y porqué difieren de la experiencia o de las fuentes externas.	NIC 36 (2004). 134.d).ii
7	Si el IR de la UGE o grupo se basa en el VU: período sobre el cual se ha proyectado los flujos de efectivo. Si el período es superior a 5 años, una explicación de las causas que justifican ese período más largo.	NIC 36 (2004). 134.d).iii
8	Si el IR de la UGE o grupo se basa en el VU: tasa de crecimiento empleada para extrapolar las proyecciones de flujos más allá del período cubierto por los presupuestos o previsiones, y, en su caso, la justificación de las causas por las que se ha utilizado una tasa de crecimiento superior a la tasa media de crecimiento a largo plazo para los productos, industrias, para el país o países en los que opera la entidad, o para el mercado al que se dedica la unidad.	NIC 36 (2004). 134.d).iv
9	Si el IR de la UGE o grupo se basa en el VU: tipo o tipos de descuento aplicados a las proyecciones de flujos de efectivo.	NIC 36 (2004). 134.d).v
10	Si el IR de la UGE o grupo se basa en el VRCV: metodología empleada para determinar el VRCV.	NIC 36 (2004). 134.e)
11	Si el IR de la UGE o grupo se basa en el VRCV y éste no se ha determinado utilizando un precio de mercado observable para la UGE: descripción de las hipótesis clave sobre las que se basa la determinación del VRCV	NIC 36 (2004). 134.e).i
12	Si el IR de la UGE o grupo se basa en el VRCV y éste no se ha determinado utilizando un precio de mercado observable para la UGE: una descripción del enfoque utilizado para determinar el valor asignado a cada hipótesis clave. Y si dichos valores reflejan la experiencia pasada o son uniformes con fuentes externas y, en su caso, cómo y porqué difieren de la experiencia o de las fuentes externas	NIC 36 (2004). 134.e).ii
13	Si un cambio razonable posible en una hipótesis clave sobre la cual se ha basado la determinación del IR supusiera que el importe en libros de la UGE o grupo excediera a su IR: la cantidad por la cual el IR de la UGE (o grupo) excede a su IL.	NIC 36 (2004). 134.f).i
14	Si un cambio razonable posible en una hipótesis clave sobre la cual se ha basado la determinación del IR supusiera que el importe en libros de la UGE o grupo excediera a su IR: valor asignado a la o las hipótesis clave.	NIC 36 (2004). 134.e).ii
15	Si un cambio razonable posible en una hipótesis clave sobre la cual se ha basado la determinación del IR supusiera que el importe en libros de la UGE o grupo excediera a su IR: importe por el que debe cambiar el valor o valores asignados a la hipótesis clave para que, tras incorporar al IR todos los efectos que sean consecuencia de ese cambio sobre otras variables usadas para medir el IR, se iguale dicho IR de la UGE (o grupo de UGEs) a su IL.	NIC 36 (2004). 134.e).iii
Parte B. 1.2.2: Si el IL del FC atribuido cada UGE (o grupo de UGEs) no es significativo con el IL total del FC (Requerimientos 16-23)		
16	Este hecho y la suma del IL del FC atribuido a dichas UGEs o grupos de UGEs	NIC 36 (2004). 135
17	Si el IR de algunas de dichas uds. (o grupo) se basa en las mismas hipótesis clave y la suma del IL del FC asignado a dichas UGEs (o grupo) fuera significativo: este hecho.	NIC 36 (2004). 135
18	Si el IR de algunas de dichas uds. (o grupo) se basa en las mismas hipótesis clave y la suma del IL del FC asignado a dichas UGEs (o grupo) fuera significativo: la suma del IL del FC distribuido entre esas uds. (o grupo)	NIC 36 (2004). 135.a)
19	Si el IR de algunas de dichas uds. (o grupo) se basa en las mismas hipótesis clave y la suma del IL del FC asignado a dichas UGEs (o grupo) fuera significativo: una descripción de las hipótesis clave.	NIC 36 (2004). 135.c)
20	Si el IR de algunas de dichas uds. (o grupo) se basa en las mismas hipótesis clave y la suma del IL del FC asignado a dichas UGEs (o grupo) fuera significativo: una descripción del enfoque	NIC 36 (2004). 135. d)

Requerimientos de Información relativos al Fondo de Comercio y Grado de Cumplimiento por parte de las Empresas del IBEX-35

	utilizado para determinar el valor asignado a cada hipótesis clave. Y si dichos valores reflejan la experiencia pasada o son uniformes con fuentes externas y, en su caso, cómo y porqué difieren de la experiencia o de las fuentes externas	
21	Si el IR de algunas de dichas uds. (o grupo) se basa en las mismas hipótesis clave y la suma del IL del FC asignado a dichas UGEs (o grupo) fuera significativo y si un cambio razonable posible en una hipótesis clave sobre la cual se ha basado la determinación del IR supusiera que el importe en libros de la UGE o grupo de UGEs excediera a su IR: la cantidad por la cual el IR de la UGE (o grupo) excede a su IL	NIC 36 (2004). 135. e). i
22	Si el IR de algunas de dichas uds. (o grupo) se basa en las mismas hipótesis clave y la suma del IL del FC asignado a dichas UGEs (o grupo) fuera significativo y si un cambio razonable posible en una hipótesis clave sobre la cual se ha basado la determinación del IR supusiera que el importe en libros de la UGE o grupo de UGEs excediera a su IR: valor asignado a la o las hipótesis clave.	NIC 36 (2004). 135. e). ii
23	Si el IR de algunas de dichas uds. (o grupo) se basa en las mismas hipótesis clave y la suma del IL del FC asignado a dichas UGEs (o grupo) fuera significativo y si un cambio razonable posible en una hipótesis clave sobre la cual se ha basado la determinación del IR supusiera que el importe en libros de la UGE o grupo de UGEs excediera a su IR: importe por el que debe cambiar el valor o valores asignados a la hipótesis clave para que, tras incorporar al IR todos los efectos que sean consecuencia de ese cambio sobre otras variables usadas para medir el IR, se iguale dicho IR de la UGE (o grupo de UGEs) a su IL.	NIC 36 (2004). 135. e). iii
<b>Parte B.2: Cambios de valor del fondo de comercio (Requerimientos 24-37)</b>		
<i>Parte B.2.1: Pérdidas por deterioro del ejercicio (Requerimientos 24-29)</i>		
24	Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa: los eventos y circunstancias que han llevado al reconocimiento de la pérdida	NIC 36 (2004). 130.a)
25	Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa: El importe de la pérdida	NIC 36 (2004). 130.b)
26	Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa: si el IR es el VRCV o el VU	NIC 36 (2004). 130.e)
27	Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa, si el IR es el VRCV: los criterios utilizados para determinar el VRCV	NIC 36 (2004). 130.f)
28	Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa, si el IR es el VU: tipo o tipo de descuento utilizados en las estimaciones actuales y en las efectuadas anteriormente (si las hubiera) del VU	NIC 36 (2004). 130.g)
29	Para el conjunto de todas las pérdidas por deterioro: los principales eventos y circunstancias que han llevado al reconocimiento de estas pérdidas	NIC 36 (2004). 131
<i>Parte B.2.2: Conciliación del importe del FC entre el principio y el final del ejercicio (Cuestiones 30-37)</i>		
30	Importe bruto del FC y las pérdidas por deterioro acumuladas al principio del ejercicio	NIIF 3 (2004). 75.a)
31	El FC adicional reconocido durante el ejercicio, con excepción del incluido en un grupo enajenable en que el momento de la adquisición cumpla los requisitos para clasificarse como mantenido para la venta	NIIF 3 (2004). 75.b)
32	Ajustes que procedan del reconocimiento posterior de activos por impuestos diferidos efectuados durante el ejercicio	NIIF 3 (2004). 75.c)
33	El FC incluido en un grupo enajenable de elementos clasificado como mantenido para la venta y el FC dado de baja durante el período sin que hubiera sido incluido en un grupo enajenable	NIIF 3 (2004). 75.d)
34	Las pérdidas por deterioro del valor reconocidas durante el ejercicio	NIIF 3 (2004). 75.e)
35	Las diferencias netas de cambio surgidas durante el período	NIIF 3 (2004). 75.f)
36	Otros cambios en el IL durante el ejercicio	NIIF 3 (2004). 75.g)
37	El importe bruto del FC y las pérdidas por deterioro acumuladas al final del período	NIIF 3 (2004). 75.h)
	IR: importe recuperable VU: valor de uso UGE: unidad generadora de efectivo	VRCV: valor razonable menos costes de venta IL: importe en libros FC: fondo de comercio

**Tabla 4.2. Información a revelar sobre el fondo de comercio conforme a las NIC/NIIF**

### 3. INDICE DE CALIDAD DE LA INFORMACIÓN SOBRE EL FONDO DE COMERCIO

El propósito de este epígrafe es el análisis de la calidad de la información contenida en las memorias correspondientes a los ejercicios 2005 al 2009 de los grupos de sociedades pertenecientes al IBEX-35<sup>361</sup> a través de un índice de calidad no ponderado, es decir, que no considera la importancia de las cuestiones que se publican ni la forma en que las empresas las revelan. Para ello se estudiarán los antecedentes sobre estos índices, posteriormente se define el cuestionario a emplear en el cálculo del índice para los grupos de sociedades consolidados, a cuyos efectos se analizan los requisitos informativos de las Normas Internacionales de Información Financiera determinados en el epígrafe anterior.

La metodología seguida en este trabajo es similar a la utilizada en otros estudios anteriores. Teniendo en cuenta que la información que se analiza no es de naturaleza numérica el procedimiento seguido en este tipo de estudios consiste en:

- a) seleccionar un conjunto de cuestiones, lo más precisas posibles, referidas a la información que se desea analizar;
- b) establecer unos criterios de medición de las respuestas a las cuestiones anteriores, que permita asignar una puntuación en cada año contemplado;
- c) elaborar un índice para cada grupo de consolidación agregando las puntuaciones asignadas a cada una de las cuestiones analizadas y dividiendo la suma resultante entre la máxima puntuación a alcanzar; se trata, pues, de un índice relativo que determina el nivel de información alcanzado.

---

<sup>361</sup> El IBEX-35 es un índice ponderado por capitalización, compuesto por las 35 empresas más líquidas del Mercado Continuo español. Sus orígenes se remontan a los años 80, dado que es el resultante de la fusión de dos índices existentes previamente: el FIEX 35 y el MEFF 30, ambos de carácter experimental. El IBEX-35 comenzó a publicarse con ese nombre en enero de 1992, si bien su historia es anterior y de hecho su base arranca el día 29 de diciembre de 1989 con un valor igual a 3.000. El Comité Asesor Técnico es el organismo responsable de la supervisión de la correcta aplicación por parte del gestor (Bolsas y Mercados Españoles SA) de las normas y procedimientos en el cálculo del índice. El principal criterio empleado por los expertos del Comité a la hora de incluir o excluir un valor del IBEX 35 es la liquidez [Cf. SANTOS et Alt. (2002)].

A continuación se procede a describir estos tres puntos en el caso que constituye el objeto de la investigación, aunque antes se analizarán los antecedentes existentes.

### **3.1. Antecedentes y metodología**

Los índices de la calidad de la información o índices de transparencia valoran la información publicada por las empresas a través de un cuestionario de determinados aspectos revelados. Han sido muy utilizados por los investigadores en materia de información financiera; en este sentido, puede citarse los trabajos de CERF [1961]; SINGHVI y DESAI [1971]; CHOI [1973]; BUZBY [1974]; BUZBY [1975]; FIRTH [1979]; CHOW y WONG-BOREN [1987]; FIRTH [1984]; COOKE [1992]; WALLACE et Alt. [1994]; MEEK et Alt. [1995];; BOTOSAN [1997]; DEPOERS [2000]; HOPE [2003a]; HOPE [2003b]; ABD-ELSALAM y WEETMAN [2003]; NASER y NUSEIBEH [2003]; ALI, AHMED y HENRY [2004]; COY y DIXON [2004]; HASSAN, ROMILLY, GIORGIONI y POWER [2009]; HASSAN y MARSTON [2010]. Adicionalmente, pueden señalarse los siguiente estudios realizados por investigadores españoles: VELILLA [1985]; GINER [1997]; MATA [2001]; REQUENA [2001]; CONDOR et Alt. [2002]; CORONA [2003]; RODRÍGUEZ [2002].

Tras examinar en profundidad los trabajos anteriores puede decirse que existe una gran variedad en la elaboración de los índices de calidad o revelación de información. En este sentido, las grandes diferencias surgen en relación al número de elementos incluidos en el cuestionario, al grado de implicación del investigador en la construcción del índice, al tipo de información analizada y a la valoración de las informaciones examinadas.

Así, el número de informaciones o elementos considerados en los índices varía sustancialmente desde un número muy reducido, como en el trabajo de TAI et Alt. [1990], a cientos de ellos, como en la investigación llevada a cabo por SPERO [1979]. Por otro lado, la implicación del investigador en la construcción

de los índices puede ser total, en el sentido de que controle todo el proceso de elaboración del índice, o nula, porque emplee índices de calidad publicados en estudios anteriores elaborados por otros autores u organizaciones profesionales<sup>362</sup>. Entre estos últimos trabajos se incluyen los de SALTER [1998]; BARRON et Alt. [1999]; RICHARDSON y WALKER [2001]; PATEL et Alt. [2002]; BUSHMAN et Alt. [2004]; ALI et Alt. [2007].

La información revelada por las compañías puede clasificarse en obligatoria o voluntaria en función de si su publicación responde o no a requerimientos normativos, de organismos supervisores, de organizaciones profesionales, etc. En la literatura existen tanto trabajos en los que se construyen índices que únicamente utilizan información obligatoria<sup>363</sup>, investigaciones que analizan exclusivamente información de carácter voluntario<sup>364</sup>, como aquellas que examinan ambos tipos de informaciones<sup>365</sup>.

En función del peso dado a las informaciones o elementos considerados en el cuestionario utilizado para realizar la investigación, pueden distinguirse dos tipos de índices: ponderados y no ponderados. Por un lado, los índices no ponderados otorgan el mismo peso a todas las informaciones contempladas en el cuestionario, de tal forma que si se revela la información en cuestión, normalmente, obtiene la puntuación de un punto y, en caso contrario, tiene un valor nulo. Por ello, los índices no ponderados consisten en poner en relación el número de informaciones reveladas respecto al total a revelar. Entre las investigaciones que utilizan un índice no ponderado pueden apuntarse a las llevadas a cabo por COOKE [1992]; MEEK et Alt. [1995]; GINER [1997]; DEPOERS [2000]; RODRÍGUEZ [2002]; CONDOR et Alt. [2002]; y CORONA [2003].

---

<sup>362</sup> Puede señalarse los siguientes índices públicos elaborados por organizaciones profesionales: Standard and Poor's Transparency and Disclosure scores, Securities and Exchange Commission ratings of the Management Discussion and Analysis disclosure, Center for International Financial Analysis and Research (CIFAR) evaluations y el denominados Joint Society of Management Accountants of Canada/University of Quebec and Montreal disclosure scores.

<sup>363</sup> Por ejemplo, las investigaciones de TAI et Alt. [1990]; AHMED y NICHOLLS [1994]; y WALLACE et Alt. [1994].

<sup>364</sup> Como las llevadas a cabo por: CHOW y WONG-BOREN [1978]; BOTOSAN [1997]; DEPOERS [2000]; y MEEK et Alt. [1995].

<sup>365</sup> Véase, por ejemplo: SINGHVI y DESAI [1971]; BUZBY [1975]; COOKE [1992]; GINER [1997]; MARSTON y ROBSON [1997]; NASER y NUSEIBEH [2003]; HASSAN et Alt. [2009].

Una expresión matemática de los índices no ponderados podría ser la siguiente:

$$I_k = \sum_i^k y_{ik} / n_k$$

Donde:

- $I_k$ : el índice de transparencia de la empresa k. Toma valores comprendidos entre 0 y 1.
- $y_{ik}$ : toma el valor 1 si la información i es revelada y 0 si no lo es.
- $n_k$ : número de informaciones a revelar por la empresa j.

Por otro lado, en los índices ponderados las informaciones consideradas en el cuestionario tienen diferente peso en función de la importancia que tenga cada una de ellas desde la perspectiva del investigador que elabore el índice. Por esta razón, se considera que estos índices son más completos y precisos que los no ponderados, no obstante, tienen asociado un grado de subjetividad superior al de los segundos. En este sentido, el trabajo de DHALIWAL [1980: 387] demuestra que los pesos asignados a un mismo elemento pueden variar dependiendo del estudio. Entre los trabajos que han empleado un índice ponderado de revelación de la información puede citarse los realizados por CHOW y WONG-BOREN [1987], BOTOSAN [1997], y RICHARDSON y WELKER [2001].

Una expresión matemática de los índices ponderados podría ser la siguiente:

$$I_k = \sum_i^k y_{ik} w_{ik} / n_k$$

Donde:

- $I_k$ : el índice de transparencia de la empresa k. Toma valores comprendidos entre 0 y 1.



- $y_{ik}$ : toma el valor 1 si la información  $i$  es revelada y 0 si no lo es.
- $w_{ik}$ : ponderación de la información  $i$ . Toma valores comprendidos entre 0 y 1.

En cualquier caso, las investigaciones de CHOI [1973: 168], ROBBINS y AUSTIN [1986: 419-420], y CHOW y WONG-BOREN [1987: 539-540], demuestran que los índices no ponderados y los ponderados arrojan resultados muy similares.

### 3.2. Selección del cuestionario

En este epígrafe se analizan el conjunto de informaciones que deben revelar las entidades recogidas en la tabla 4.2. para seleccionar las cuestiones que se van a utilizar para elaborar el índice de calidad de la información financiera relacionada con el fondo de comercio.

- *Requerimiento 1. Descripción de los factores que hayan contribuido al reconocimiento del fondo de comercio.*

Información requerida en la letra h) del párrafo 67 de la NIIF 3 (2004). En concreto, dicho párrafo requiere explícitamente *“una descripción de los factores que hayan contribuido al coste que ha tenido como consecuencia el reconocimiento de un fondo de comercio comprado —una descripción de cada uno de los activos intangibles que no han sido reconocidos por separado del fondo de comercio, junto con una explicación de porqué el valor razonable de los activos intangibles no ha podido ser medido de forma fiable— o, en su caso, una descripción de la naturaleza de cualquier exceso reconocido en el resultado del periodo...”*.

Es decir, las compañías debe revelar las fuentes generadoras de los beneficios económicos a los que supuestamente representa el fondo de comercio, o las causas por las que la combinación ha resultado ser una compra ventajosa.

Debido a su importancia informativa, este requerimiento se ha seleccionado para el índice como la cuestión 1.

- *Requerimiento 2. Importe del fondo de comercio no distribuido y razones por las que no se distribuyó.*

Requisito de información recogido en el párrafo 133 de la NIC 36 (2004). El fondo de comercio debe ser distribuido entre las UGEs o grupos de unidades que se espere que se beneficien de la operación de combinación<sup>366</sup>, no obstante en los casos en los que la combinación se contabilice provisionalmente<sup>367</sup>, porque, al cierre del ejercicio en el que se realice la operación, no sea posible identificar y valorar los elementos de la entidad adquirida o del coste de la combinación, es probable que tampoco sea posible completar la distribución del fondo de comercio al cierre de dicho ejercicio. En estos casos, debe revelarse la cuantía del fondo de comercio que no se distribuya y las causas por las que no se realice dicha distribución.

Este requerimiento no se ha seleccionado para el índice de calidad porque es muy improbable que en las operaciones que constituyen la muestra la contabilidad sea provisional en varios ejercicios, por lo tanto es poco verosímil que esta información abunde en los elementos analizados.

- *Requerimiento 3. Por cada unidad generadora de efectivo (UGE), o grupo de unidades, con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, debe revelarse el valor en libros del fondo de comercio distribuido a cada UGE.*

---

<sup>366</sup> El párrafo 80 de la NIC 36 requiere que el fondo de comercio, para el propósito de analizar su deterioro, se distribuya desde la fecha de adquisición entre las unidades generadoras de efectivo o grupos de unidades generadoras de efectivo de la entidad adquirente, que se espere que se beneficiarán de las sinergias de la combinación.

<sup>367</sup> El párrafo 45 de la NIIF 3 (2008) dispone que si la contabilización inicial de una combinación de negocios es incompleta al cierre del ejercicio en el que se produce la combinación, debe reflejarse por sus valores provisionales. Durante el período de medición, que no puede exceder de un año desde la fecha de adquisición, los valores provisionales deben ajustarse retroactivamente para reflejar nueva información obtenida sobre los hechos y circunstancias que existían en la fecha de adquisición y que, si hubieran sido conocidas, habrían afectado a la valoración de dichos importes. Asimismo, durante el período de medición deben reconocerse los activos y pasivos que sean consecuencia de nueva información sobre hechos y circunstancias que existían en la fecha de adquisición y que, si hubieran sido conocidos, habrían sido reconocidos en dicha fecha.

Información exigida por la letra a) del párrafo 134 de la NIC 36 (2004). Para poder comprender el análisis por deterioro del valor del fondo de comercio es imprescindible saber la porción del valor en libros asignado (siempre que sea significativa) a cada UGE. Por ello, este requisito se incluye en el cuestionario como cuestión 2.

- *Requerimiento 4 Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, debe informarse sobre la base sobre la que se ha determinado el importe recuperable de cada UGE.*

Requerimiento dispuesto por el IASB en la letra c) del párrafo 134 de la NIC 36 (2004). Las entidades deben revelar si el importe recuperable<sup>368</sup> utilizado para determinar la cuantía del deterioro del fondo de comercio es el valor en uso o el valor razonable menos los costes de venta.

Este requerimiento por su importancia se ha seleccionado para el índice de transparencia del fondo de comercio. Es la cuestión 3.

- *Requerimiento 5. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en que el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se base en el valor en uso, debe proporcionarse una descripción de cada hipótesis clave sobre las que se han basado las proyecciones de flujos.*

Exigencia de revelación de información prevista en el párrafo 134 (letra d).i) de la NIC 36 (2004). Conforme a este requisito las entidades deben describir las suposiciones realizadas en la estimación de los flujos de efectivo futuros que se espere que genere la UGE o grupo de unidades en cuestión. En este sentido, el párrafo 30 de la NIC 36 (2004) dispone que *“Los siguientes elementos deben reflejarse en el cálculo del valor en uso de un activo:*

---

<sup>368</sup> Conforme al párrafo 6 de la NIC 36 el importe recuperable es el mayor entre el valor en uso y el valor razonable menos los costes de venta. Y el valor en uso es el valor actual de los flujos de efectivo futuros estimados que se espera que se espera obtener de un activo o de una unidad generadora de efectivo.

- a) *una estimación de los flujos de efectivo futuros que la entidad espera obtener del activo;*
- b) *las expectativas sobre posibles variaciones en el importe o en la distribución temporal de dichos flujos de efectivo futuros;*
- c) *el valor temporal del dinero, representado por la tasa de interés de mercado sin riesgo;*
- d) *el precio por la presencia de incertidumbre inherente en el activo; y*
- e) *otros factores, tales como la iliquidez, que los participantes en el mercado reflejarían al poner precio a los flujos de efectivo futuros que la entidad espera que se deriven del activo”.*

Por tanto, las hipótesis clave deben realizarse sobre los aspectos anteriores. Esta información es imprescindible para que un inversor pueda comprender y valorar el análisis del fondo de comercio realizado por la empresa, por lo que se ha seleccionado para el índice como la cuestión 4.

- *Requerimiento 6. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en los que el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se base en el valor en uso, debe publicarse una descripción del enfoque utilizado para determinar el valor asignado a cada hipótesis clave. Y si dichos valores reflejan la experiencia pasada o son uniformes con fuentes externas y, en su caso, cómo y por qué difieren de la experiencia o de las fuentes externas.*

Disposición de información establecido en la letra d).ii del párrafo 134 de la NIC 36 (2004). Las entidades deben publicar el valor dado a cada una de las hipótesis clave utilizadas para estimar el valor en uso, de tal manera que los usuarios de los estados financieros puedan conocer la importancia de las mismas en la estimación de los flujos de efectivo futuros. Esta información es difícilmente contrastable, por ello no se ha seleccionado para el índice de revelación de información sobre el fondo de comercio.

- *Requerimiento 7. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en los que el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se basa en el valor en uso, debe proporcionarse el período sobre el cual se ha proyectado los flujos de efectivo. Si el período es superior a 5 años, una explicación de las causas que justifican ese período más largo.*

El párrafo 134 (letra d.iii) de la NIC 36 (2004) exige que se revele el período sobre el cual se han realizado las proyecciones de flujos de efectivo para estimar el valor en uso, y en los caso de que éste período supere los 5 años las causas que lo justifican. Este requerimiento responde a lo establecido por la letra b) del párrafo 33 de la NIC 36 (2004), que establece que la entidad debe basar las proyecciones de flujos de efectivo en los presupuestos o pronósticos financieros más recientes aprobados por el consejo de administración u órgano equivalente, sin considerar las entradas o salidas estimadas de efectivo derivadas de reestructuraciones futuras o de mejoras del desempeño de los activos. Y dicho párrafo añade: *“Las proyecciones basadas en estos presupuestos o pronósticos cubrirán como máximo un periodo de cinco años, salvo que pueda justificarse un plazo mayor”.*

Este requerimiento se ha seleccionado para el índice como la cuestión 5.

- *Requerimiento 8. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, debe revelarse la tasa de crecimiento empleada para extrapolar las proyecciones de flujos más allá del período cubierto por los presupuestos o previsiones, y, en su caso, la justificación de las causas por las que se ha utilizado una tasa de crecimiento superior a la tasa media de crecimiento a largo plazo para los productos, industrias, para el país o países en los que opera la entidad, o para el mercado al que se dedica la unidad.*

Requisito establecido en la letra b). iv del párrafo 134 de la NIC 36 (2004) a raíz del criterio recogido en la letra c) del párrafo 33 de la citada norma, el cual señala que las proyecciones de flujos de efectivo posteriores al periodo cubierto por los presupuestos o pronósticos más recientes, deben realizarse extrapolarando las proyecciones anteriores basadas en ellos, utilizando para los años posteriores escenarios con una tasa de crecimiento nula o decreciente, salvo que se pudiera justificar el uso de una tasa creciente. Y dicho párrafo añade: *“Esta tasa de crecimiento no excederá de la tasa media de crecimiento a largo plazo para los productos o industrias, así como para el país o países en los que opera la entidad y para el mercado en el que se utilice el activo, a menos que se pueda justificar una tasa de crecimiento mayor”*

Este requerimiento de información es en gran parte difícilmente verificable por lo que no se ha seleccionado para el índice.

- *Requerimiento 9. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los caso en que el importe recuperable de la UGE o del grupo de unidades se basa en el valor en uso, debe revelarse el tipo o tipos de descuento aplicados a las proyecciones de flujos de efectivo.*

Disposición de revelación de información previsto en el párrafo 134 (letra d. v) de la NIC 36 (2004). El valor en uso se define como el valor actual de los flujos de efectivo esperados de un activo. Por tanto, al tratarse del valor presente de flujos futuros, tienen que definirse el tipo o los tipos de descuento que se aplica a los mismos. En este sentido, el párrafo 55 de la NIC 36 (2004) dispone que *“La tasa o tasas de descuento a utilizar serán las tasas antes de impuestos, que reflejen las evaluaciones actuales del mercado correspondientes:*

- a) al valor temporal del dinero; y*
- b) a los riesgos específicos del activo para los cuales las estimaciones de flujos de efectivo futuros no hayan sido ajustadas”.*

Este elemento se ha seleccionado para el índice como la cuestión 6.

- *Requerimiento 10. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los caso en que el importe recuperable de la UGE o grupo se base en el valor razonable menos los costes de venta, debe publicarse la metodología empleada para determinar dicho valor.*

Requisito del IASB establecido en la letra e) del párrafo 134 de la NIC 36 (2004). El valor razonable menos los costes de venta se definen en el párrafo 6 de la NIC 36 (2004) como el importe que se puede obtener por la venta de un activo o unidad generadora de efectivo, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua, entre partes interesadas y debidamente informadas, menos los costos de venta o disposición por otra vía.

El párrafo 25 de la cita norma especifica que *“la mejor evidencia del valor razonable del activo menos los costes de venta es la existencia de un precio, dentro de un compromiso formal de venta, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua, ajustado por los costes incrementales directamente atribuibles a la venta o disposición por otra vía del activo”*. El párrafo 26 añade que en los casos en que no exista un compromiso formal de venta, pero el activo se negocie en un mercado activo<sup>369</sup>, su valor razonable menos los costes de venta es el precio de mercado del activo, menos los costes de venta o disposición por otra vía.

Y el párrafo 27 de la NIC 36 (2004) determina que en los casos en los que ni exista un acuerdo firme de venta ni un mercado activo, el valor razonable menos los costes de venta debe calcularse a partir de la mejor información disponible para reflejar el importe que la entidad podría obtener, al final del periodo, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua

---

<sup>369</sup> Para el IASB un mercado activo es un mercado en el que se dan todas las siguientes condiciones:

- a) Las partidas negociadas en el mercado son homogéneas.
- b) Normalmente se pueden encontrar en todo momento compradores y vendedores interesados.
- c) Los precios están disponibles al público [Cf. IASB 2004a: 6].

entre partes interesadas y debidamente informadas, una vez deducidos los costes de venta o disposición por otra vía.

En relación a los costes de venta, el párrafo 28 de la citada norma pone los siguientes ejemplos: los costos de carácter legal, timbres y otros impuestos de la transacción similares, los costos de desmontar o desplazar el activo, así como todos los demás costos incrementales para dejar el activo en condiciones para su venta.

Esta información se ha seleccionado para el índice como la cuestión 7 debido a su importancia informativa

- *Requerimiento 11. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en los que el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se base en el valor razonable menos los costes de venta y éste no se haya determinado utilizando un precio de mercado observable para la UGE, debe realizarse una descripción de las hipótesis clave sobre las que se basa la determinación de dicho valor.*

Descripción requerida por el párrafo 134 (letra e. i) de la NIC 36 (2004). Como se ha señalada anteriormente, en relación a la estimación del valor razonable menos los costes de venta de un elemento, de una UGE o de un grupo de unidades, cuando no exista ni un acuerdo firme de venta ni un mercado activo, el párrafo 27 de dicha norma dispone que *“el valor razonable menos los costes de venta se calculará a partir de la mejor información disponible para reflejar el importe que la entidad podría obtener, al final del periodo sobre el que se informa, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua entre partes interesadas y debidamente informadas, una vez deducidos los costes de venta o disposición por otra vía. Para determinar este importe, la entidad considerará el resultado de las transacciones recientes con activos similares en el mismo sector industrial. El valor razonable del activo menos los*



*costos de venta no reflejará una venta forzada, salvo que la gerencia se vea obligada a vender inmediatamente”.*

Al igual que se ha seleccionado el requerimiento 5 que requería la descripción de las hipótesis clave utilizadas para determinar el valor en uso de un activo, UGE o grupo de unidades, este requerimiento también se ha seleccionado para el índice como el elemento número 8.

- *Requerimiento 12. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en los que el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se base en el valor razonable menos los costes de venta y éste no se haya determinado utilizando un precio de mercado observable para la UGE, debe proporcionarse una descripción del enfoque utilizado para determinar el valor asignado a cada hipótesis clave. Y si dichos valores reflejan la experiencia pasada o son uniformes con fuentes externas y, en su caso, cómo y porqué difieren de la experiencia o de las fuentes externas.*

Información requerida por el párrafo 134 (letra e. ii) de la NIC 36 (2004). Las entidades deben publicar el valor dado a cada una de las hipótesis clave utilizadas para estimar el valor razonable menos los costes de venta, de tal manera que los usuarios de los estados financieros puedan conocer la importancia de las mismas en la estimación de los flujos de efectivo futuros. Esta información es difícilmente contrastable por lo que no se ha seleccionado para el índice de revelación de información sobre el fondo de comercio.

- *Requerimiento 13. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en los que un cambio razonable posible en una hipótesis clave sobre la cual se ha basado la determinación del importe recuperable supusiera que el importe en libros de la UGE o grupo excediera a su importe recuperable, debe revelarse*

*la cantidad por la cual el importe recuperable de la UGE (o grupo) excede a su valor en libros.*

Revelación de información exigida por el párrafo 134 (letra f. i) de la NIC 36 (2004), que requiere un elevadísimo grado de subjetividad, superior al implícito en el análisis por deterioro del fondo de comercio propuesto por los reguladores. Por tanto, la importancia informativa de esta información es muy relativa y además se trata de cuestiones difícilmente verificables.

Por ello, este elemento no se ha seleccionado para el índice de calidad de la información del fondo de comercio.

- *Requerimiento 14. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en que un cambio razonable posible en una hipótesis clave sobre la cual se ha basado la determinación del importe recuperable supusiera que el importe en libros de la UGE o grupo de unidades excediera a su importe recuperable, debe revelarse el valor asignado a la o las hipótesis clave.*

Información requerida por el párrafo 134 (letra e. ii) de la NIC 36 (2004). No se ha seleccionado para el índice de revelación de información del fondo de comercio por las mismas razones por las que se eliminó la cuestión 13.

- *Requerimiento 15. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en que un cambio razonable posible en una hipótesis clave sobre la cual se ha basado la determinación del IR supusiera que el importe en libros de la UGE o grupo de unidades excediera a su importe recuperable, debe publicarse el importe por el que debe cambiar el valor o valores asignados a la hipótesis clave para que, tras incorporar al importe recuperable todos los efectos que sean consecuencia de ese cambio sobre otras variables*

*usadas para medir el importe recuperable, se iguale dicho importe de la UGE o grupo de unidades a su importe en libros.*

Información requerida por el párrafo 134 (letra e. iii) de la NIC 36 (2004). No se ha seleccionado para el índice de revelación de información del fondo de comercio por las mismas razones por las que se eliminaron las cuestiones 13 y 14.

- *Requerimiento 16. Si el importe en libros del fondo de comercio atribuido a cada UGE o grupo de unidades no es significativo en relación con el importe en libros total del fondo de comercio, debe revelarse este hecho y la suma del valor en libros del fondo de comercio atribuido a dichas UGEs o grupos de unidades.*

Requerimiento de información recogido en el párrafo 135 de la NIC 36 (2004). El fondo de comercio debe asignarse a las unidades o grupos de unidades que se espere que se beneficien de las sinergias de la combinación. Si una entidad no asigna un importe significativo del fondo de comercio a ninguna unidad o grupo de unidades, es debido o a que tiene un gran número de unidades o a que considera que una porción significativa del fondo de comercio es prácticamente su totalidad. Como es improbable que esto suceda en las empresas objeto del estudio, este requerimiento no se ha seleccionado para el índice.

- *Requerimiento 17. Si el importe en libros del fondo de comercio atribuido a cada UGE o grupo de unidades no es significativo en relación con el importe en libros total del fondo de comercio, y si el importe recuperable de algunas de dichas unidades o grupos de unidades se basa en las mismas hipótesis clave y la suma del valor en libros del fondo de comercio asignado a dichas UGEs o grupos fuera significativo, debe informarse sobre este hecho.*

Requisito de información dispuesto en el párrafo 135 de la NIC 36 (2004). Se ha eliminado del cuestionario por las mismas razones que la cuestión anterior.

- *Requerimiento 18. Si el importe en libros del fondo de comercio atribuido a cada UGE o grupo de unidades no es significativo en relación con el importe en libros total del fondo de comercio, y si el importe recuperable de algunas de dichas unidades o grupos se basa en las mismas hipótesis clave y la suma del valor en libros del fondo de comercio asignado a dichas UGEs o grupos fuera significativo, debe proporcionarse la suma del valor en libros del fondo de comercio distribuido entre esas unidades o grupos.*

Información requerida por el IASB en la letra a) del párrafo 135 de la NIC 36 (2004). Esta misma información también se exige en los casos en los que se haya asignado una porción significativa del fondo de comercio a una UGE o grupo de unidades. En concreto, este aspecto está previsto en el requerimiento 3 para las unidades o grupos de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado. Como este último requerimiento ha sido seleccionado para el índice, se considera que el requerimiento 18 no aporta valor a la investigación y no se ha seleccionado.

- *Requerimiento 19. Si el importe en libros del fondo de comercio atribuido a cada UGE o grupo de unidades no es significativo en relación con el importe en libros total del fondo de comercio, y si el importe en libros del fondo de comercio atribuido a cada UGE (o grupo de UGEs) no es significativo en comparación con su valor en libros total, en los casos en los que el importe recuperable de algunas de dichas unidades (o grupo) se base en las mismas hipótesis clave y la suma del valor en libros del fondo de comercio asignado a dichas UGEs (o grupo) fuera significativo, debe proporcionarse una descripción de las hipótesis clave.*

Información exigida por el IASB en la letra c) del párrafo 135 de la NIC 36 (2004). Esta misma información también se requiere en los casos en los que se haya asignado una porción significativa del fondo de comercio a una UGE o grupo de unidades. En concreto, este aspecto está previsto en el requerimiento 5 para las unidades o grupos de unidades con un importe significativo del fondo

de comercio asignado. Como este último requerimiento ha sido seleccionada para el índice, se considera que el requerimiento 19 no aporta valor a la investigación y no se ha seleccionado.

- *Requerimiento 20. Si el importe en libros del fondo de comercio atribuido a cada UGE o grupo de unidades no es significativo en relación con el importe en libros total del fondo de comercio, y si el importe recuperable de algunas de dichas unidades o grupos se basa en las mismas hipótesis clave y la suma del importe en libros del fondo de comercio asignado a dichas UGEs o grupos fuera significativo, debe realizarse una descripción del enfoque utilizado para determinar el valor asignado a cada hipótesis clave, y si dichos valores reflejan la experiencia pasada o son uniformes con fuentes externas y, en su caso, cómo y porqué difieren de la experiencia o de las fuentes externas*

Información requerida por el IASB en la letra d) del párrafo 135 de la NIC 36 (2004). No se ha seleccionado para el índice por las mismas razones por las que se eliminaron los requerimientos 18 y 19.

- *Requerimiento 21. Si el importe en libros del fondo de comercio atribuido a cada UGE o grupo de unidades no es significativo en relación con el importe en libros total del fondo de comercio, y si el importe recuperable de algunas de dichas unidades o grupos se basa en las mismas hipótesis clave y la suma del importe en libros del fondo de comercio asignado a dichas UGEs o grupos fuera significativo, en los casos en los que un cambio razonable posible en una hipótesis clave sobre la cual se ha basado la determinación del importe recuperable supusiera que el importe en libros de la UGE o grupo de unidades excediera a su importe recuperable, debe revelarse la cantidad por la cual el importe recuperable de la UGE o del grupo de unidades excede a su valor en libros.*

Requerimiento de información establecido en la letra e). i del párrafo 135 de la NIC 36 (2004). No se ha seleccionado para el índice por las mismas razones por las que se eliminaron los requerimientos 18, 19 y 20.

- *Requerimiento 22. Si el importe en libros del fondo de comercio atribuido a cada UGE o grupo de unidades no es significativo en relación con el importe en libros total del fondo de comercio, y si el importe recuperable de algunas de dichas unidades o grupos de unidades se basa en las mismas hipótesis clave y la suma del valor en libros del fondo de comercio asignado a dichas UGEs o grupos fuera significativo, en los casos en los que un cambio razonable posible en una hipótesis clave sobre la cual se haya basado la determinación del importe recuperable supusiera que el importe en libros de la UGE o grupo de unidades excediera a su importe recuperable, debe publicarse el valor asignado a la o las hipótesis clave.*

Requisito de información establecido en la letra e). ii del párrafo 135 de la NIC 36 (2004). No se ha seleccionado para el índice por las mismas razones por las que se eliminaron los requerimientos 18, 19, 20 y 21.

- *Requerimiento 23. Si el importe en libros del fondo de comercio atribuido a cada UGE o grupo de unidades no es significativo en relación con el importe en libros total del fondo de comercio, pero el importe recuperable de algunas de dichas unidades o grupos de unidades se basa en las mismas hipótesis clave, y si la suma del valor en libros del fondo de comercio asignado a dichas unidades o grupos fuera significativo y un cambio razonable posible en una hipótesis clave sobre la cual se ha basado la determinación del importe recuperable supusiera que el valor en libros de la UGE o grupo de unidades excediera a su importe recuperable, debe proporcionarse el importe por el que debe cambiar el valor o valores asignados a la hipótesis clave para que, tras incorporar al importe recuperable todos los efectos que sean consecuencia de ese cambio sobre otras variables usadas para medir el*

*importe recuperable, se iguale dicho importe de la UGE o grupo de unidades a su valor en libros.*

Requerimiento de información establecido en la letra e). iii del párrafo 135 de la NIC 36 (2004). No se ha seleccionado para el índice por las mismas razones por las que se eliminaron los requerimientos 18, 19, 20, 21 y 22.

- *Requerimiento 24. Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa: los eventos y circunstancias que han llevado al reconocimiento de la pérdida.*

Requisito de información dispuesto en la letra a) del párrafo 130 de la NIC 36 (2004). En relación con los indicios de deterioro, el párrafo 12 de dicha norma dispone que *“Al evaluar si existe algún indicio de que el valor del activo puede haberse deteriorado, la entidad considerará, como mínimo, los siguientes extremos:*

#### *Fuentes externas de información*

- a) Durante el periodo, el valor de mercado del activo ha disminuido significativamente más que lo que cabría esperar como consecuencia del paso del tiempo o de su uso normal.*
- b) Durante el periodo han tenido lugar, o van a tener lugar en un futuro inmediato, cambios significativos con una incidencia adversa sobre la entidad, referentes al entorno legal, económico, tecnológico o de mercado en los que ésta opera, o bien en el mercado al que está destinado el activo.*
- c) Durante el periodo, las tasas de interés de mercado, u otras tasas de mercado de rendimiento de inversiones, han sufrido incrementos que probablemente afecten a la tasa de descuento utilizada para calcular el valor en uso del activo, de forma que disminuyan su importe recuperable de forma significativa.*
- d) El importe en libros de los activos netos de la entidad, es mayor que su capitalización bursátil.*

### *Fuentes internas de información*

- e) *Se dispone de evidencia sobre la obsolescencia o deterioro físico de un activo.*
- f) *Durante el periodo han tenido lugar, o se espera que tengan lugar en un futuro inmediato, cambios significativos en el alcance o manera en que se usa o se espera usar el activo, que afectarán desfavorablemente a la entidad. Estos cambios incluyen el hecho de que el activo esté ocioso, planes de discontinuación o reestructuración de la operación a la que pertenece el activo, planes de vender o disposición por otra vía del activo antes de la fecha prevista, y la reconsideración como finita de la vida útil de un activo como finita, en lugar de indefinida.*
- g) *Se dispone de evidencia procedente de informes internos, que indica que el rendimiento económico del activo es, o va a ser, peor que el esperado”.*

Este elemento se ha seleccionado para el índice como la cuestión 9.

- *Requerimiento 25. Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa: el importe de la pérdida.*

Exigencia de información prevista en la letra b) del párrafo 130 de la NIC 36 (2004). Una unidad generadora de efectivo está deteriorada si su importe recuperable es inferior a su valor en libros. En estos casos, el párrafo 104 de la norma citada establece que la pérdida por deterioro debe distribuirse, para reducir el importe en libros de los activos que componen la unidad (o grupo de unidades) en el siguiente orden:

1. Debe reducirse el valor en libros del fondo de comercio asignado a la unidad generadora de efectivo (o grupo de unidades).
2. El resto de la cuantía de la pérdida, debe distribuirse entre el resto de los activos de la unidad (o grupo de unidades), sobre la base de su valor en libros.



Este requerimiento se ha seleccionado para el índice y es la cuestión número 10.

- *Requerimiento 26. Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa, debe revelarse si el importe recuperable es el valor razonable menos los costes de venta o el valor en uso.*

Información requerida en la letra e) del párrafo 130 de la NIC 36 (2004). Se ha seleccionado para el índice como la cuestión número 11.

- *Requerimiento 27. Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa y cuando el importe recuperable sea el valor razonable menos los costes de venta: los criterios utilizados para determinar dicho valor.*

Requisito recogido en la letra f) del párrafo 130 de la NIC 36 (2004). Se entiende que si la pérdida por deterioro del fondo de comercio es significativa es porque el valor en libros del fondo de comercio asignado a la unidad o grupo de unidades deteriorado es significativo. Para las unidades o grupos de unidades con una porción del fondo de comercio significativa asignada se requiere esta información, por tanto el requerimiento 27 es reiterativo. Por ello, se ha eliminado para el cuestionario del índice.

- *Requerimiento 28. Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa y cuando el importe recuperable sea el valor en uso: tipo o tipos de descuento utilizados en las estimaciones actuales y en las efectuadas anteriormente (si las hubiera) del valor en uso.*

Requisito recogido en la letra g) del párrafo 130 de la NIC 36 (2004). No se ha seleccionado para el índice por la misma razón que la cuestión anterior.

- *Requerimiento 29. Para el conjunto de todas las pérdidas por deterioro: los principales eventos y circunstancias que han llevado al reconocimiento de estas pérdidas.*

Requisito de información dispuesto en el párrafo 131 de la NIC 36 (2004). En el requerimiento 24 se solicita que se revele los eventos y circunstancias que han dado lugar a las pérdidas de cuantía significativas, por lo que en este requerimiento se añadirían los eventos o circunstancias que han dado lugar a las pérdidas no significativas. Por ello, este elemento no se ha seleccionado para el índice.

- *Requerimiento 30. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: importe bruto del fondo de comercio y las pérdidas por deterioro acumuladas al principio del ejercicio.*

Información requerida en la letra a) del párrafo 75 de la NIIF 3 (2004). Se ha seleccionado para el índice como la cuestión número 12.

- *Requerimiento 31. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: el fondo de comercio adicional reconocido durante el ejercicio, con excepción del incluido en un grupo enajenable en que el momento de la adquisición cumpla los requisitos para clasificarse como mantenido para la venta.*

Requerimiento de información dispuesto en la letra b) del párrafo 75 de la NIIF 3 (2004). Se ha seleccionado para el índice como cuestión número 13.

- *Requerimiento 32. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: ajustes que procedan del reconocimiento posterior de activos por impuestos diferidos efectuados durante el ejercicio*

Información requerida en la letra c) del párrafo 75 de la NIIF 3 (2004). Se ha seleccionado para el índice como cuestión número 14.

- *Requerimiento 33. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: fondo de comercio incluido en un grupo*

*enajenable de elementos clasificado como mantenido para la venta y el fondo de comercio dado de baja durante el período sin que hubiera sido incluido en un grupo enajenable*

Requerimiento de información dispuesto en la letra d) del párrafo 75 de la NIIF 3 (2004). Es improbable que esta información abunde en las empresas que constituyen la muestra durante los cinco ejercicios estudiados, por ello este elemento no se ha seleccionado para el índice.

- *Requerimiento 34. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: pérdidas por deterioro del valor reconocidas durante el ejercicio.*

Información requerida en la letra e) del párrafo 75 de la NIIF 3 (2004). Este requerimiento se ha seleccionado para el cuestionario como la número 15.

- *Requerimiento 35. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: diferencias netas de cambio surgidas durante el período.*

Requerimiento de información dispuesto en la letra f) del párrafo 75 de la NIIF 3 (2004). En relación con el fondo de comercio surgido en la adquisición de un negocio en el extranjero, el párrafo 47 de la NIC 21 dispone que *“Tanto el fondo de comercio surgido por la adquisición de un negocio en el extranjero, como los ajustes del valor razonable practicados al importe en libros de los activos y pasivos, a consecuencia de la adquisición de un negocio en el extranjero, se deben tratar como activos y pasivos del mismo. Esto quiere decir que se expresarán en la misma moneda funcional del negocio en el extranjero, y que se convertirán a la tasa de cambio de cierre...”*.

Este requerimiento se ha seleccionada para el índice y constituye la cuestión número 16.

- *Requerimiento 36. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: otros cambios en el valor en libros durante el ejercicio.*

Información requerida en la letra g) del párrafo 75 de la NIIF 3 (2004). Este requerimiento se ha eliminado del cuestionario por su indefinición.

- *Requerimiento 37. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: importe bruto del fondo de comercio y las pérdidas por deterioro acumuladas al final del período.*

Requerimiento de información dispuesto en la letra h) del párrafo 75 de la NIIF 3 (2004). Se ha seleccionado para el índice constituyendo la cuestión número 17.

### **3.3. Cuestionario utilizado.**

El cuestionario, resultado de aplicar los criterios indicados en el epígrafe anterior, es el que se indica seguidamente, en el que también se señala el criterio de calificación utilizado en cada caso.

- *Cuestión 1. Descripción de los factores que hayan contribuido al reconocimiento del fondo de comercio.*

Requerimiento 1 de la tabla 4.2. Se considera que la respuesta es válida si las notas recogen una identificación y descripción clara de los factores que han dado lugar al reflejo del fondo de comercio.

- *Cuestión 2. Por cada unidad generadora de efectivo (UGE), o grupo de unidades, con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, debe revelarse el valor en libros del fondo de comercio distribuido a cada UGE.*

Requerimiento 3 de la tabla 4.2. Se puntúa con un uno si se revela el valor en libros del fondo de comercio asignado a cada unidad generadora de efectivo con un importe del fondo asignado significativo. En caso contrario, la puntuación es nula.

- *Cuestión 3. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, debe informarse sobre la base sobre la que se ha determinado el importe recuperable de cada UGE.*

Requerimiento 4 de la tabla 4.2. La respuesta es válida si se informa sobre la base que se ha empleado para determinar el importe recuperable, esto es, el valor en uso o el valor razonable menos los costes de venta.

- *Cuestión 4. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en que el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se base en el valor en uso, debe proporcionarse una descripción de cada hipótesis clave sobre las que se han basado las proyecciones de flujos.*

Requerimiento 5 de la tabla 4.2. Se considera que se satisface este requerimiento si al menos se ofrece una descripción de las hipótesis utilizadas para determinar la cuantía y variabilidad de los flujos de efectivo futuros del activo, y para estimar la tasa de descuento libre de riesgo utilizada para actualizar dichos flujos.

- *Cuestión 5. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en los que el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se base en el valor en uso, debe proporcionarse el período sobre el cual se ha proyectado los flujos de efectivo. Si el período es superior a 5 años, una explicación de las causas que justifican ese período más largo.*

Requerimiento 7 de la tabla 4.2. La respuesta a esta cuestión es válida si se revela el período de tiempo durante el cual se han proyectado los flujos para calcular el valor en uso de la UGE, y en los casos en que supere a los 5 años si se ofrece una justificación.

- *Cuestión 6. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los caso en que el importe recuperable de la UGE o del grupo de unidades se basa en el valor en uso, debe revelarse el tipo o tipos de descuento aplicados a las proyecciones de flujos de efectivo.*

Requerimiento 9 de la tabla 4.2. Se considera que se cumple el requerimiento de publicación de información si se revela la cuantía del tipo o de los tipos de descuento aplicados a los flujos proyectados para determinar el valor en uso de la UGE o grupo de unidades.

- *Cuestión 7. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los caso en que el importe recuperable de la UGE o grupo se base en el valor razonable menos los costes de venta, debe publicarse la metodología empleada para determinar dicho valor.*

Requerimiento 10 de la tabla 4.2. La respuesta es válida si en las notas a los estados financieros se señala que el valor razonable menos los costes de venta se ha determinado sobre la base del precio en una transacción reciente, en un mercado activo, o mediante otras técnicas de valoración.

- *Cuestión 8. Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en los que el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se base en el valor razonable menos los costes de venta y éste no se haya determinado utilizando un precio de*

*mercado observable para la UGE, debe realizarse una descripción de las hipótesis clave sobre las que se basa la determinación de dicho valor.*

Requerimiento 11 de la tabla 4.2. Se considera que se satisface este requerimiento de publicación de información si se revelan las hipótesis clave empleadas para determinar el valor razonable menos los costes de venta, con independencia de la exhaustividad de las explicaciones ofrecidas.

- *Cuestión 9. Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa: los eventos y circunstancias que han llevado al reconocimiento de la pérdida.*

Requerimiento 24 de la tabla 4.2. La respuesta es válida si se publica aunque sea un solo evento o una sola circunstancia que han dado lugar al registro de las pérdidas.

- *Cuestión 10. Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa: el importe de la pérdida.*

Requerimiento 25 de la tabla 4.2. La respuesta puntúa si se publica la cuantía de las pérdidas significativas. En caso contrario, la puntuación es nula.

- *Cuestión 11. Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa, debe revelarse si el importe recuperable es el valor razonable menos los costes de venta o el valor en uso.*

Requerimiento 26 de la tabla 4.2. Se considera que la contestación a esta cuestión es válida si se señala que el importe recuperable utilizado para determinar cada una de las pérdidas significativas es el valor razonable menos los costes de venta o el valor en uso.

- *Cuestión 12. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: importe bruto del fondo de comercio y las pérdidas por deterioro acumuladas al principio del ejercicio.*

Requerimiento 30 de la tabla 4.2. Se considera que se satisface este requerimiento de información si en la memoria se señalan las cuantías del fondo de comercio bruto (sin pérdidas por deterioro) y de las pérdidas acumuladas al principio del ejercicio.

- *Cuestión 13. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: el fondo de comercio adicional reconocido durante el ejercicio, con excepción del incluido en un grupo enajenable en que el momento de la adquisición cumpla los requisitos para clasificarse como mantenido para la venta.*

Requerimiento 31 de la tabla 4.2. La respuesta es válida si se publica la cuantía del fondo de comercio reconocido durante el ejercicio, sin que sea necesaria una justificación.

- *Cuestión 14. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: ajustes que procedan del reconocimiento posterior de activos por impuestos diferidos efectuados durante el ejercicio.*

Requerimiento 32 de la tabla 4.2. Se considera que se cumple este requisito si se publica la cifra de los ajustes realizados en el valor del fondo de comercio por el reconocimiento de activos por impuestos diferidos durante el ejercicio.

- *Cuestión 15. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: pérdidas por deterioro del valor reconocidas durante el ejercicio.*

Requerimiento 34 de la tabla 4.2. La respuesta es válida si revela la cuantía de todas las pérdidas (significativas y no significativas) por deterioro del fondo de comercio registrada durante el ejercicio.



- *Cuestión 16. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: diferencias netas de cambio surgidas durante el período.*

Requerimiento 35 de la tabla 4.2. Se considera que se satisface este requerimiento si se publica en la memoria la cuantía de las diferencias netas de cambio relacionadas con el fondo de comercio denominado en moneda extranjera y reflejadas durante el período.

- *Cuestión 17. Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: importe bruto del fondo de comercio y las pérdidas por deterioro acumuladas al final del período.*

Requerimiento 37 de la tabla 4.2. La respuesta es correcta si en las notas a los estados financieros se señalan las cuantías del fondo de comercio bruto (sin pérdidas por deterioro) y de las pérdidas acumuladas al final del ejercicio.

En definitiva, los elementos considerados en la investigación realizada en este trabajo son los que aparecen en la tabla 4.3.

NÚMERO	CUESTIONARIO DEL ÍNDICE DE REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DEL FONDO DE COMERCIO
1	Descripción de los factores que hayan contribuido al reconocimiento del fondo de comercio.
2	Por cada unidad generadora de efectivo (UGE), o grupo de unidades, con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, debe revelarse el valor en libros del fondo de comercio distribuido a cada UGE.
3	Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, debe informarse sobre la base sobre la que se ha determinado el importe recuperable de cada UGE.
4	Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en que el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se base en el valor en uso, debe proporcionarse una descripción de cada hipótesis clave sobre las que se han basado las proyecciones de flujos.
5	Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total: si el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se basa en el valor en uso, debe proporcionarse el período sobre el cual se ha proyectado los flujos de efectivo. Si el período es superior a 5 años, una explicación de las causas que justifican ese período más largo.
6	Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los caso en que el importe recuperable de la UGE o del grupo de unidades se basa en el valor en uso, debe revelarse el tipo o tipos de descuento aplicados a las proyecciones de flujos de efectivo.
7	Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los caso en que el importe recuperable de la UGE o grupo se base en el valor razonable menos los costes de venta, debe publicarse la metodología empleada para determinar dicho valor.
8	Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en los que el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se base en el valor razonable menos los costes de venta y éste no se haya determinado utilizando un precio de mercado observable para la UGE, debe realizarse una descripción de las hipótesis clave sobre las que se basa la determinación de dicho valor.
9	Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa: los eventos y circunstancias que han llevado al reconocimiento de la pérdida.
10	Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa: el importe de la pérdida.
11	Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa, debe revelarse si el importe recuperable es el valor razonable menos los costes de venta o el valor en uso.
12	Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: importe bruto del fondo de comercio y las pérdidas por deterioro acumuladas al principio del ejercicio.
13	Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: el fondo de comercio adicional reconocido durante el ejercicio, con excepción del incluido en un grupo enajenable en que el momento de la adquisición cumpla los requisitos para clasificarse como mantenido para la venta.
14	Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: ajustes que procedan del reconocimiento posterior de activos por impuestos diferidos efectuados durante el ejercicio.
15	Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: pérdidas por deterioro del valor reconocidas durante el ejercicio.
16	Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: diferencias netas de cambio surgidas durante el período.
17	Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: importe bruto del fondo de comercio y las pérdidas por deterioro acumuladas al final del período.

**Tabla 4.3. Cuestionario del índice de revelación de información del fondo de comercio**

### 3.4. Cumplimiento del cuestionario en los grupos del IBEX-35

La muestra objeto del estudio está constituida por las notas a los estados financieros consolidados correspondientes a los ejercicios comprendidos entre 2005 y 2009, inclusive, de los grupos de empresas cotizados en el mercado bursátil español que a 24 de junio de 2010 formaban parte de índice cotización bursátil IBEX-35<sup>370</sup>. Por tanto, la muestra empleada para elaborar el índice de revelación de información del fondo de comercio está compuesta por 175 observaciones.

Por ello, por cada uno de los grupos cotizados se elabora un cuestionario como el recogido en la tabla 4.3. para cada uno de los ejercicios que constituyen el período muestral

El cuestionario está formado por 17 cuestiones, por lo que la nota máxima son 17 puntos, por tanto el índice obtenido para cada uno de esos grupos de sociedades resulta de dividir la puntuación agregada para las 17 cuestiones entre el número 17.

---

<sup>370</sup> Los grupos de empresas que constituían el IBEX 35 a 24 de junio de 2010 eran las siguientes: Abengoa, Abertis, Acciona, Acerinox, ACS, Arcelor Mittal, Banco Popular, Banco Sabadell, Banco Santander, Banesto, Bankinter, BBVA, BME, Criteria, Ebro Puleva, Enagas, Endesa, FCC, Ferrovial; Gamesa, Gas Natural, Grifols, Iberdrola Renovables, Iberdrola, Iberia, Inditex, Indra, Mapfre, OHL; REC, Repsol YPF, Sacyr Vallerhermoso, Técnicas Reunidas, Telecinco y Telefónica.

GRUPO COTIZADO EN EL IBEX-35	ÍNDICE DE REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DEL FONDO DE COMERCIO					
	2005	2006	2007	2008	2009	Media anual
Abengoa	17,65%	23,53%	23,53%	35,29%	35,29%	27,06%
Abertis	58,82%	58,82%	64,71%	76,47%	76,47%	67,06%
Acciona	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%
Acerinox	41,18%	41,18%	41,18%	47,06%	47,06%	43,53%
ACS	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	41,18%	36,47%
Arcelor	29,41%	29,41%	58,82%	47,06%	76,47%	48,24%
Banco Popular	23,53%	52,94%	52,94%	52,94%	58,82%	48,24%
Banco Sabadell	29,41%	29,41%	29,41%	29,41%	58,82%	35,29%
Banco Santander	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%
Banesto	23,53%	29,41%	23,53%	17,65%	n/a	23,53%
Bankinter	n/a	n/a	n/a	n/a	17,65%	17,65%
BBVA	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	76,47%	43,53%
BME	29,41%	11,76%	11,76%	11,76%	11,76%	15,29%
Criteria	17,65%	17,65%	47,06%	47,06%	47,06%	35,29%
Ebro-Puleva	n/a	58,82%	58,82%	58,82%	58,82%	58,82%
Enagas	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Endesa	29,41%	29,41%	29,41%	29,41%	29,41%	29,41%
FCC	35,29%	35,29%	23,53%	23,53%	23,53%	28,24%
Ferrovial	64,71%	64,71%	70,59%	70,59%	70,59%	68,24%
Gamesa	17,65%	17,65%	17,65%	17,65%	23,53%	18,82%
Gas Natural	58,82%	41,18%	41,18%	41,18%	41,18%	44,71%
Grifols	64,71%	64,71%	64,71%	64,71%	64,71%	64,71%
Iberdrola	23,53%	23,53%	29,41%	29,41%	47,06%	30,59%
Iberdrola Renovables	17,65%	17,65%	23,53%	23,53%	52,94%	27,06%
Iberia	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Inditex	11,76%	11,76%	11,76%	11,76%	11,76%	11,76%
Indra	29,41%	29,41%	29,41%	47,06%	47,06%	36,47%
Mapfre	23,53%	29,41%	29,41%	29,41%	29,41%	28,24%
OHL	11,76%	23,53%	23,53%	23,53%	11,76%	18,82%
REC	17,65%	17,65%	n/a	n/a	n/a	7,06%
Repsol	47,06%	47,06%	47,06%	47,06%	47,06%	47,06%
Sacyr	23,53%	23,53%	52,94%	52,94%	52,94%	41,18%
Técnicas Reunidas	47,06%	47,06%	47,06%	47,06%	47,06%	47,06%
Telecinco	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Telefónica	29,41%	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	34,12%

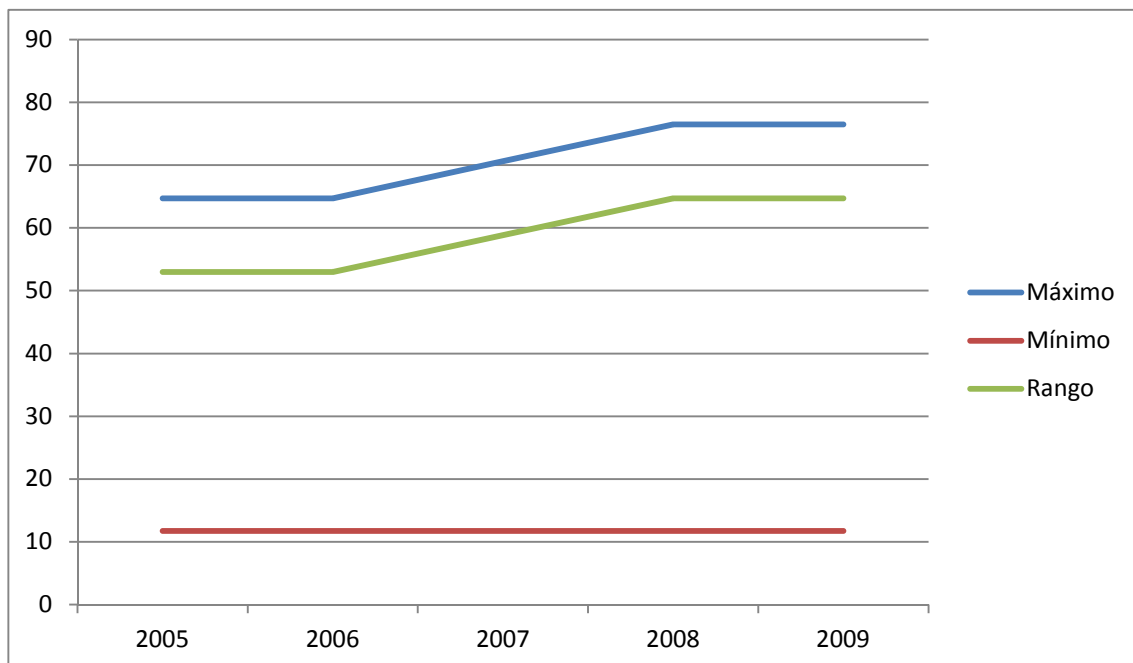
Mínimo	11,76%	11,76%	11,76%	11,76%	11,76%
Máximo	64,71%	64,71%	70,59%	76,47%	76,47%
Rango	52,94%	52,94%	58,82%	64,71%	64,71%
Media anual	32,16%	33,67%	37,65%	38,63%	43,73%
Desviación típica	0,149	0,148	0,159	0,164	0,191
Mediana	29,41%	29,41%	35,29%	35,29%	47,06%
Coeficiente de correlación		2005/2006	2006/2007	2007/2008	2008/2009
		0,860	0,810	0,956	0,774

Tabla 4.4. Índice de revelación de información del fondo de comercio de la muestra<sup>371</sup>.

<sup>371</sup> n/a: no aplicable porque el grupo en el ejercicio analizado no tenía en el balance consolidado registrado fondo de comercio.

Del análisis de la información de la tabla 4.4. se desprende que el Índice elaborado toma valores relativamente estables a lo largo de los años, aunque es más volátil en los tres últimos ejercicios de la muestra. Así, la media, la mediana y la desviación típica de los ejercicios 2005 y 2006 es muy similar, mientras que la de los años 2007, 2008 y 2009 difieren en mayor medida.

Como puede observarse en el gráfico 4.1., el mínimo no varía a lo largo de los ejercicios pero el máximo en el tercero y el cuarto aumenta y en el quinto se mantiene estable, por ello el rango no varía en 2005 y 2006 pero se incrementa en 2007, 2008 y 2009.



**Gráfico 4.1. Máximo, mínimo y rango de la muestra**

La media y la mediana aumentan todos los ejercicios, como puede verse en el gráfico 4.2., produciéndose el mayor incremento en el ejercicio 2009, por lo que puede concluirse que la calidad de la información relativa al fondo de comercio aumenta cada ejercicio.

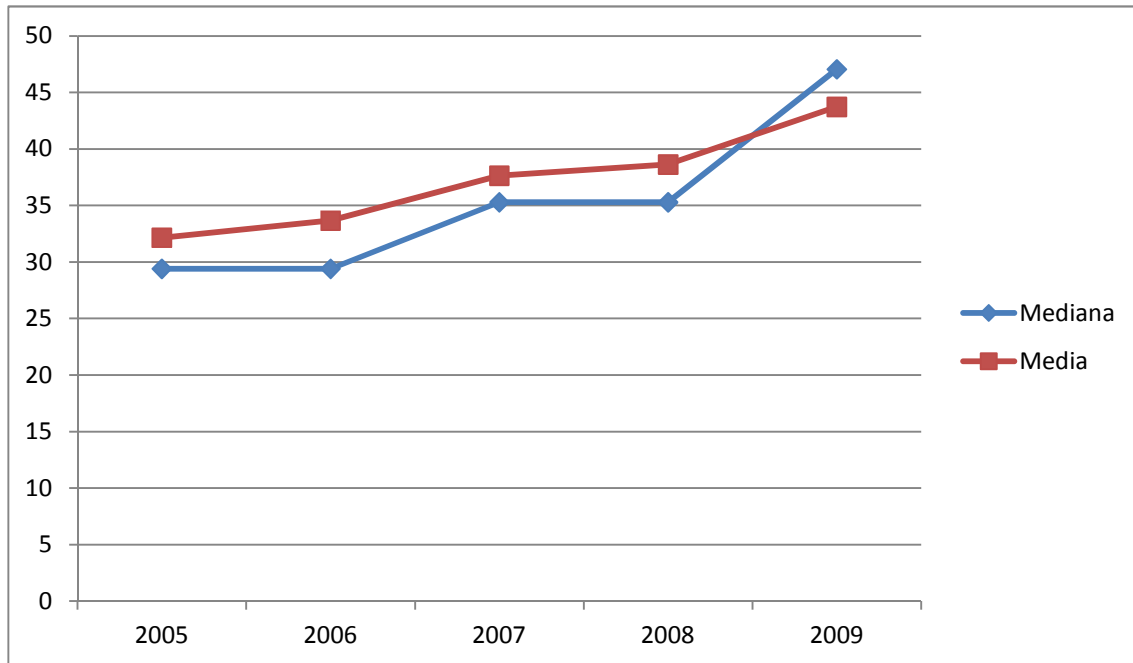


Gráfico 4.2. Media y mediana muestral

Por otra parte, el coeficiente de correlación entre los índices de los grupos en años consecutivos es elevado, lo que indica cierto grado de estabilidad. No obstante, mientras que los coeficientes de correlación entre los índices de los ejercicios 2005/2006, 2006/2007 y 2007/2008 no son inferiores a 0,80, el índice de correlación entre los índices de los ejercicios 2008 y 2009 es inferior a dicha cuantía, lo cual se compadece de lo mencionado anteriormente.

En definitiva, del análisis de los índices y de los estadísticos anteriores se desprende que la calidad de la información relativa al fondo de comercio aumenta a lo largo del período muestral produciéndose el mayor aumento en el último ejercicio, el 2009, en el cual se produce un aumento de la calidad debido fundamentalmente a las mejoras introducidas en las notas a los estados financieros de Arcelor, del banco Sabadell, del BBVA, de Iberdrola y de Iberdrola Renovables. La conclusión anterior es coherente con la realidad debido a que en el ejercicio 2005, primer año del estudio, se aplicaron por primera vez los requerimientos de información de las Normas Internacionales de Información Financiera, por lo que es lógico que el grado de satisfacción de las disposiciones de la nueva normativa aumente durante los primeros ejercicios de su aplicación.

Si bien los estadísticos anteriores ya ponen de manifiesto que durante los primeros cuatro ejercicios del estudio no hay cambios significativos en la calidad de la información, entre años consecutivos, pero sí se producen en el último ejercicio, el 2009, se ha procedido a confirmarlo mediante un contraste de hipótesis.

Dado que el tamaño muestral no es muy elevado y que los valores que toma el índice en un año y en el siguiente para un grupo de sociedades determinado están relacionados<sup>372</sup> se ha descartado hacer uso de contrastes paramétricos (porque los datos disponibles no cumplen los requisitos que exigen esos contrastes para que los resultados alcanzados tengan validez) y se ha procedido a realizar un contraste de hipótesis no paramétrico<sup>373</sup>, el Test de los rangos de Wilcoxon<sup>374</sup>, que es el que resulta más adecuado en este contexto.

La hipótesis nula a contrastar es si los datos muestrales de dos años consecutivos proceden de distribuciones con la misma mediana; o, dicho de otro modo, si las diferencias entre los pares de observaciones (del mismo grupo en dos años consecutivos) muestrales provienen de una distribución simétrica de mediana igual a cero. En consecuencia, de no rechazar la hipótesis nula se está aceptando que las dos muestras provienen de distribuciones con la misma mediana que, es equivalente a decir, en el contexto de la aplicación que de él se hace en este trabajo, que no hay diferencias significativas entre los valores de los índices de calidad de la información contable entre dos años consecutivos.

En la tabla 4.5. se presentan los valores del estadístico obtenidos, aplicando el programa EVIEWS (versión 7.0), para cada par de años consecutivos y el que

---

<sup>372</sup> Es razonable suponer que el nivel de información que publica un grupo de sociedades en un año determinado no es independiente del publicado en el año anterior y/o posterior.

<sup>373</sup> Las hipótesis reciben en nombre de paramétricas "...cuando se refieren a la forma de la distribución que sigue la variable aleatoria en cuestión, o de una forma más amplia, cuando en términos generales no se refieren a los valores de los parámetros que definen la distribución que sigue la variable aleatoria concreta con la que estamos trabajando" [ARANDA y GÓMEZ (2002: 551)].

<sup>374</sup> Este test fue introducido por primera vez por Wilcoxon en 1945 y dos años más tarde fue definido otro estadístico por Mann-Whitney que se reveló equivalente, por ello se le conoce en la literatura como test de W-M-W.

Se trata de un test para contrastar la hipótesis de que dos muestras aleatorias e independientes entre sí, de distinto tamaño, proceden de poblaciones con idéntica distribución.

resulta al comparar los índices de calidad de información correspondientes al primer (2005) y último año (2009) analizados. En la segunda columna aparece la probabilidad con la que se acepta la hipótesis nula que se contrasta; esto es, releando la información de otra manera, se podría decir que fijado un nivel de significación del contraste de un 0.05, la hipótesis nula se rechazaría cuando los valores que aparecen en la columna probabilidad fueran inferiores a ese valor de 0.05. Como puede observarse en la tabla mencionada, eso solamente ocurre en el contraste entre los ejercicios 2008 y 2009, por lo que puede concluirse que no hay cambios significativos en la calidad de la información contable de los grupos consolidados analizados en el período 2005-2008, pero que sí los hay en el ejercicio 2009. Asimismo, la probabilidad entre los ejercicios 2005 y 2009 (primer y último ejercicio de la muestra) es inferior a 0.05 por lo que para este par de años también debería rechazarse la hipótesis nula.

<b>TEST DE LOS RANGOS DE WILCOXON</b>		
	<b>Valor</b>	<b>Probabilidad</b>
<b>2005-2006</b>	-1,298	0,1942
<b>2006-2007</b>	-1,861	0,0627
<b>2007-2008</b>	-0,815	0,4150
<b>2008-2009</b>	-2,348	0,0189
<b>2005-2009</b>	-2,928	0,0034

**Tabla 4.5. Resultado del Test de los Rangos de Wilcoxon**

Por otra parte, considerando la actividad principal realizada por cada uno de los grupos de sociedades estudiados se clasifican en cuatro conjuntos (ver el gráfico 4.3. siguiente): el de actividad energética, integrados por grupos eléctricos, gas y petróleo; el de actividades constructoras, inmobiliarias y concesionarias; el financiero y, finalmente, un conjunto residual, integrado por el resto de los grupos analizados no incluidos en los anteriores.





**Gráfico 4.3. Clasificación de los grupos de la muestra**

En los “sectores” en que se ha clasificado la muestra no se aplica el test de Wilcoxon ya que no tiene significación por lo reducido del número de sociedades que integran cada uno de ellos. Por ello, el trabajo se limita al cálculo de los valores del índice y de unos estadísticos resumen.

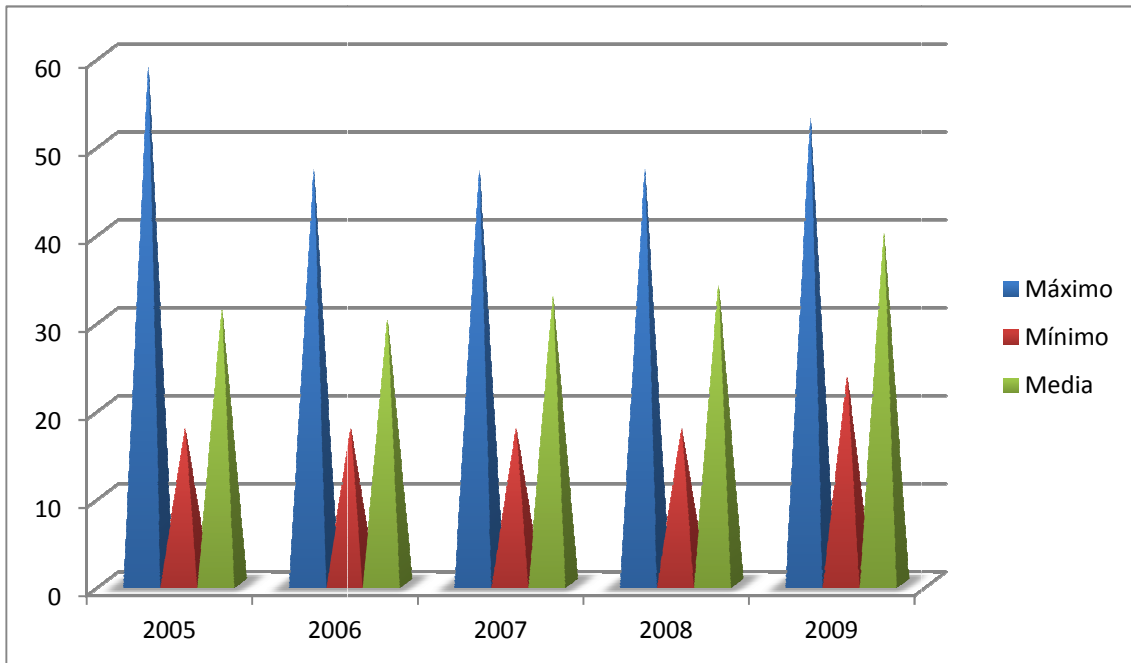
En la tabla 4.6 aparecen los valores del índice y unos estadísticos resumen del que se ha denominado sector energético con los 11 grupos de sociedades que lo integran.

GRUPO COTIZADO EN EL IBEX-35	ÍNDICE DE REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DEL FONDO DE COMERCIO DEL SECTOR ACTIVIDADES ENERGÉTICAS					
	2005	2006	2007	2008	2009	Media anual
Abengoa	17,65%	23,53%	23,53%	35,29%	35,29%	27,06%
Acciona	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%
Enagas	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Endesa	29,41%	29,41%	29,41%	29,41%	29,41%	29,41%
Gamesa	17,65%	17,65%	17,65%	17,65%	23,53%	18,82%
Gas Natural	58,82%	41,18%	41,18%	41,18%	41,18%	44,71%
Iberdrola	23,53%	23,53%	29,41%	29,41%	47,06%	30,59%
Iberdrola Renovables	17,65%	17,65%	23,53%	23,53%	52,94%	27,06%
REC	17,65%	17,65%	n/a	n/a	n/a	7,06%
Repsol	47,06%	47,06%	47,06%	47,06%	47,06%	47,06%
Técnicas Reunidas	47,06%	47,06%	47,06%	47,06%	47,06%	47,06%

Mínimo	17,65%	17,65%	17,65%	17,65%	23,53%
Máximo	58,82%	47,06%	47,06%	47,06%	52,94%
Rango	41,18%	29,41%	29,41%	29,41%	29,41%
Media anual	32,68%	30,00%	32,68%	33,99%	39,87%
Desviación típica	0,153	0,119	0,106	0,101	0,097
Mediana	29,41%	26,47%	29,41%	35,29%	41,18%
Coef. correlación		2005 / 2006	2006 / 2007	2007 / 2008	2008 / 2009
		0,920	0,978	0,981	0,424

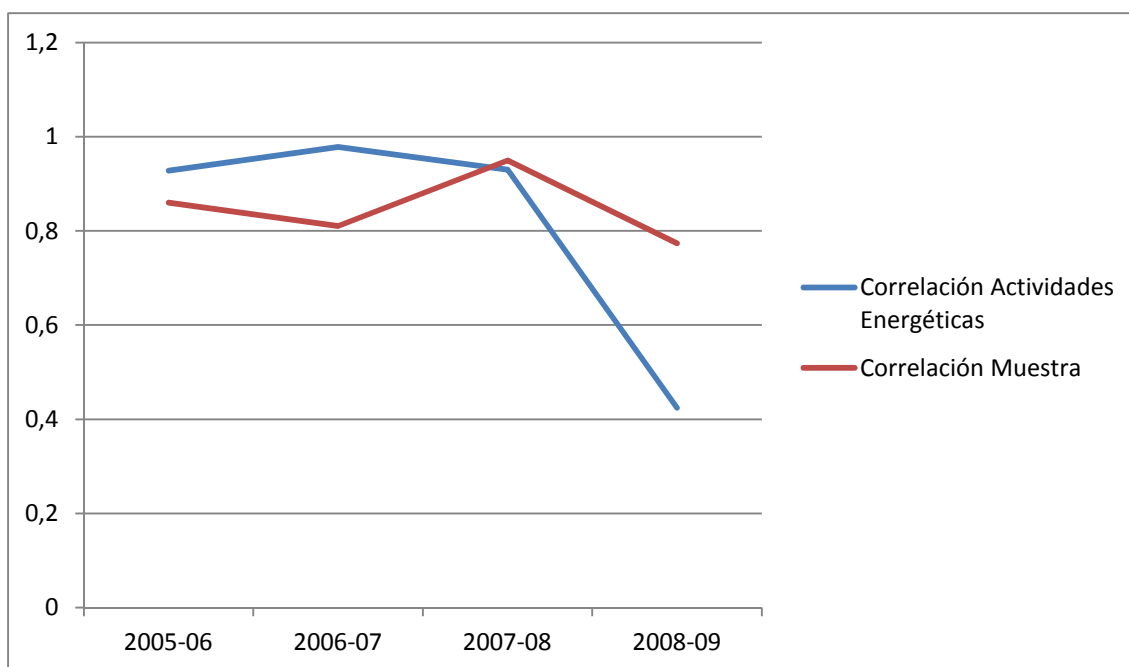
**Tabla 4.6. Índice del sector Actividades Energéticas**

El índice del sector Actividades Energéticas es estable durante el período muestral a excepción del último año en el que aumenta su importe. Así, como puede observarse en el gráfico 4.4, la media aumenta 5,8 puntos porcentuales en el ejercicio 2009, debido fundamentalmente al aumento de la calidad de información de Gamesa, Iberdrola e Iberdrola Renovables. Igualmente, el mínimo y el máximo aumentan significativamente en el año 2009.



**Gráfico 4.4. Estadísticos resumen sector Actividades Energéticas**

Por otra parte, el coeficiente de correlación entre los ejercicios 2005 y 2006, 2006 y 2007, y 2007 y 2008 no es inferior a 0,92 lo que indica que no existen cambios importantes en la información proporcionada en dichos años. No obstante, el coeficiente de correlación entre los ejercicios 2008 y 2009 solamente asciende a 0,42 lo que evidencia que la información proporcionada en ambos ejercicios varía de una forma sustancial. Como muestra el gráfico 4.5, esta tendencia coincide, aunque es más aguda en el sector de actividades energéticas, con la existente en la muestra del estudio.



**Gráfico 4.5. Correlación Actividades Energéticas y Correlación de la Muestra**

En la tabla 4.7 se incluyen los valores del índice y unos estadísticos resumen del que se ha denominado sector actividades constructoras, inmobiliarias y concesionarias, formado por 6 grupos de sociedades.

GRUPO COTIZADO EN EL IBEX-35	ÍNDICE DE REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DEL FONDO DE COMERCIO DEL SECTOR ACTIVIDADES CONSTRUCTORAS, INMOBILIARIAS Y CONCESIONARIAS					
	2005	2006	2007	2008	2009	Media anual
Abertis	58,82%	58,82%	64,71%	76,47%	76,47%	67,06%
ACS	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	41,18%	36,47%
FCC	35,29%	35,29%	23,53%	23,53%	23,53%	28,24%
Ferrovial	64,71%	64,71%	70,59%	70,59%	70,59%	68,24%
OHL	11,76%	23,53%	23,53%	23,53%	11,76%	18,82%
Sacyr	23,53%	23,53%	52,94%	52,94%	52,94%	41,18%

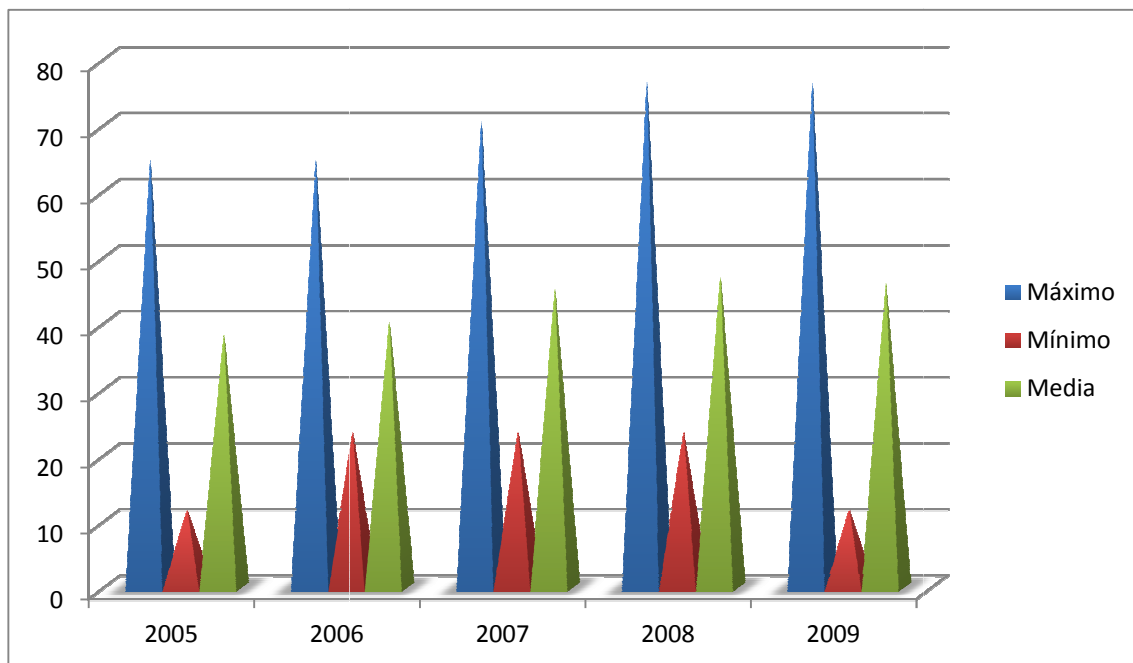
Mínimo	11,76%	23,53%	23,53%	23,53%	11,76%
Máximo	64,71%	64,71%	70,59%	76,47%	76,47%
Rango	52,94%	41,18%	47,06%	52,94%	64,71%
Media anual	38,24%	40,20%	45,10%	47,06%	46,08%
Desviación típica	0,203	0,176	0,206	0,232	0,256
Mediana	35,29%	35,29%	44,12%	44,12%	47,06%
Coef. correlación		2005 / 2006	2006 / 2007	2007 / 2008	2008 / 2009
		0,978	0,756	0,983	0,977

**Tabla 4.7. Índice del sector Actividades Constructoras, Inmobiliarias y Concesionarias**

La calidad de la información relativa al fondo de comercio proporcionada por los grupos de empresas pertenecientes al IBEX-35 y agrupadas en el sector

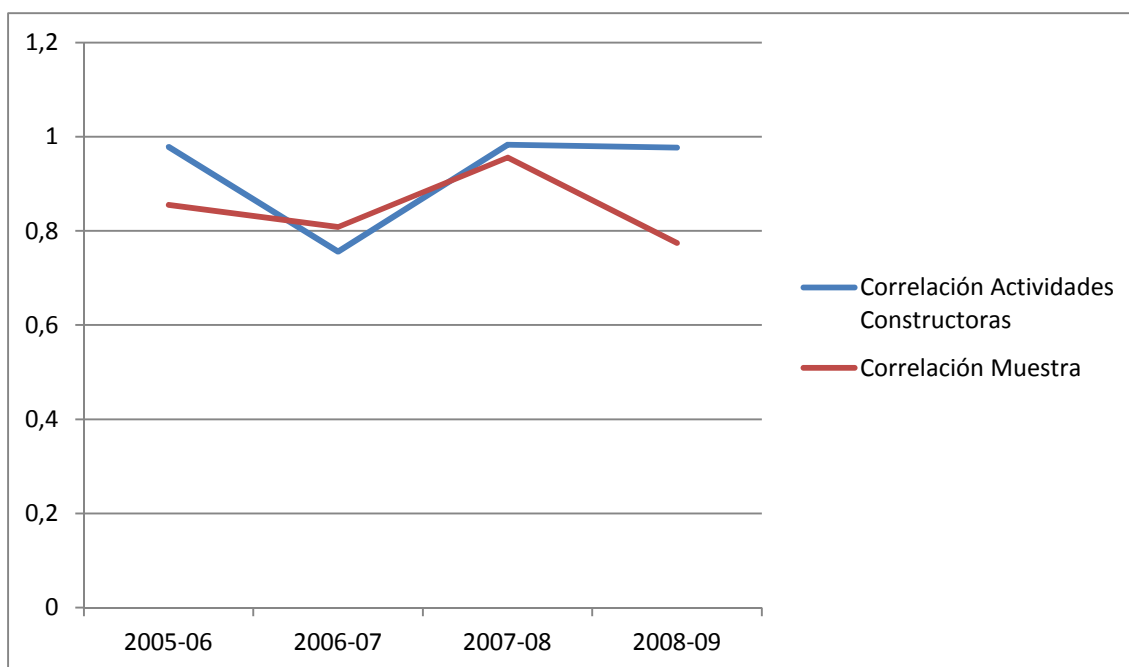
Actividades Constructoras, Inmobiliarias y Concesionarias, aumenta a lo largo del todo el período analizado menos en el último ejercicio. Como muestra el gráfico 4.5, la media aumenta sustancialmente en el ejercicio 2007 manteniéndose relativamente estable durante el 2008 y 2009. En todos los ejercicios la media es superior a la media muestra. Asimismo, en el ejercicio 2007 el máximo aumenta significativamente y el coeficiente de correlación disminuye

Los máximos de este sector coinciden con los de la muestra al igual que los mínimos de los ejercicios 2005 y 2009.



**Gráfico 4.6. Estadísticos resumen sector Actividades Constructoras, Inmobiliarias y Concesionarias**

La correlación de la información proporcionada entre dos ejercicios consecutivos es elevada dado que, a excepción del coeficiente de correlación entre los ejercicios 2006 y 2007, la cuantía de los coeficientes de correlación no es inferior a 0,97. Como puede observarse en el gráfico 4.7, en comparación con la totalidad de la muestra, la correlación es bastante más elevada durante todos los ejercicios salvo en el 2007.



**Gráfico 4.7. Correlación Actividades Constructoras y Correlación de la Muestra**

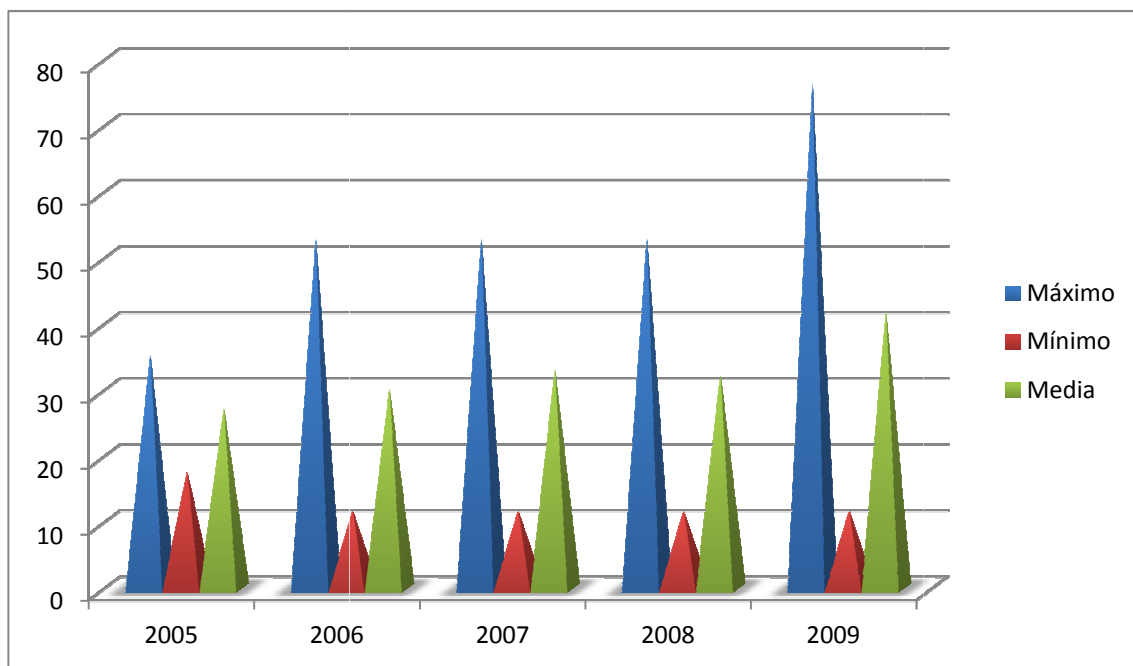
En la tabla 4.8 se incluyen los datos del sector financiero, constituido por 9 grupos de sociedades.

GRUPO COTIZADO EN EL IBEX-35	ÍNDICE DE REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DEL FONDO DE COMERCIO DEL SECTOR FINANCIERO					
	2005	2006	2007	2008	2009	Media anual
Banco Popular	23,53%	52,94%	52,94%	52,94%	58,82%	48,24%
Banco Sabadell	29,41%	29,41%	29,41%	29,41%	58,82%	35,29%
Banco Santander	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%
Banesto	23,53%	29,41%	23,53%	17,65%	n/a	23,53%
Bankinter	n/a	n/a	n/a	n/a	17,65%	17,65%
BBVA	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	76,47%	43,53%
BME	29,41%	11,76%	11,76%	11,76%	11,76%	15,29%
Criteria	17,65%	17,65%	47,06%	47,06%	47,06%	35,29%
Mapfre	23,53%	29,41%	29,41%	29,41%	29,41%	28,24%
Mínimo	17,65%	11,76%	11,76%	11,76%	11,76%	
Máximo	35,29%	52,94%	52,94%	52,94%	76,47%	
Rango	17,65%	41,18%	41,18%	41,18%	64,71%	
Media anual	27,21%	30,15%	33,09%	32,35%	41,91%	
Desviación típica	0,062	0,124	0,129	0,137	0,223	
Mediana	26,47%	29,41%	32,35%	32,35%	41,18%	
Coef. correlación		2005 / 2006	2006 / 2007	2007 / 2008	2008 / 2009	
		0,152	0,630	0,989	0,613	

**Tabla 4.8. Índice del sector Financiero**

La calidad de la información relativa al fondo de comercio proporcionada por los grupos de empresas agrupadas en el sector financiero es la más volátil de los cuatro sectores analizados. El mínimo es estable durante desde el 2006 y es equivalente al de la totalidad de la muestra, y el máximo es inferior en todos los períodos a los de la muestra salvo en el último ejercicio que es equivalente. La media es siempre inferior a la media muestral.

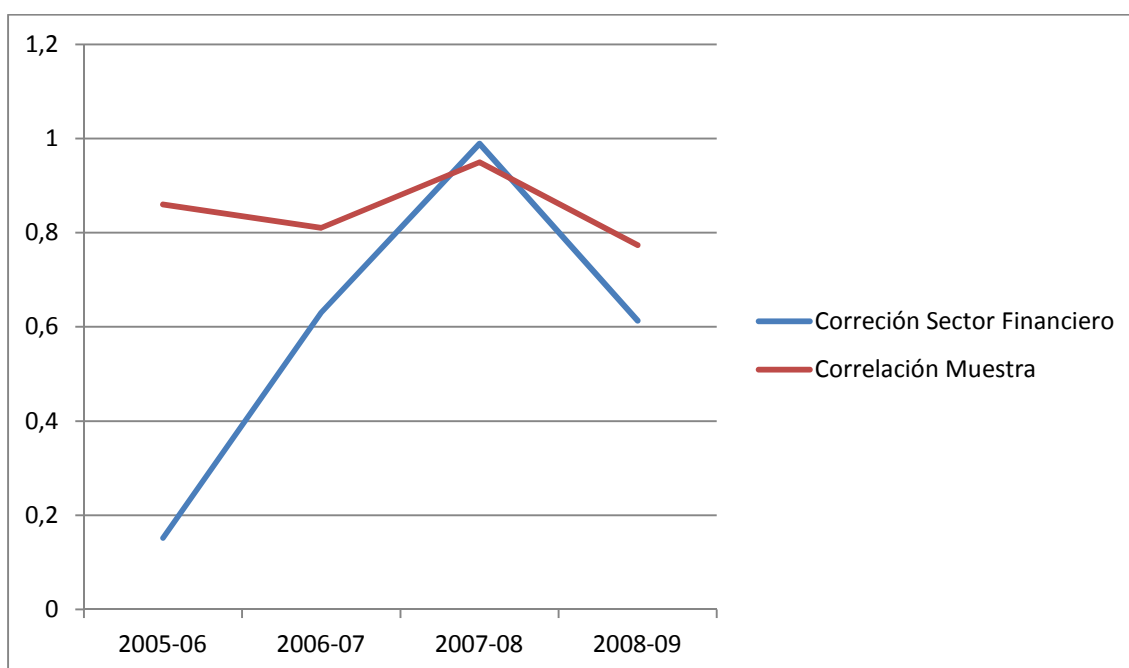
No obstante, la tendencia del índice del sector financiero coincide con la de la muestra en el sentido de que tanto el máximo como la media aumentan significativamente en el ejercicio 2009. Todo ello puede observarse en el gráfico 4.7.



**Gráfico 4.8. Estadísticos resumen sector Actividad Financiera**

Por lo que respecta a la correlación de la información proporcionada en dos ejercicios consecutivos, como muestra el gráfico 4.8, debe señalarse que, salvo la existente entre el 2007 y 2008, es siempre inferior a la correlación existente en los datos analizados en la muestra. Asimismo, la cuantía del coeficiente de correlación de las informaciones entre dos años consecutivos proporcionada por los grupos agrupados en el sector financiero, a excepción del obtenido

entre los ejercicios 2007 y 2008, es la menor de los diferentes sectores que constituyen la muestra.



**Gráfico 4.9. Correlación Sector Financiero y Correlación de la Muestra**

En la tabla 4.9 se incluyen los valores del índice y unos estadísticos resumen del que se ha denominado sector otras actividades, formado por 9 grupos de sociedades.



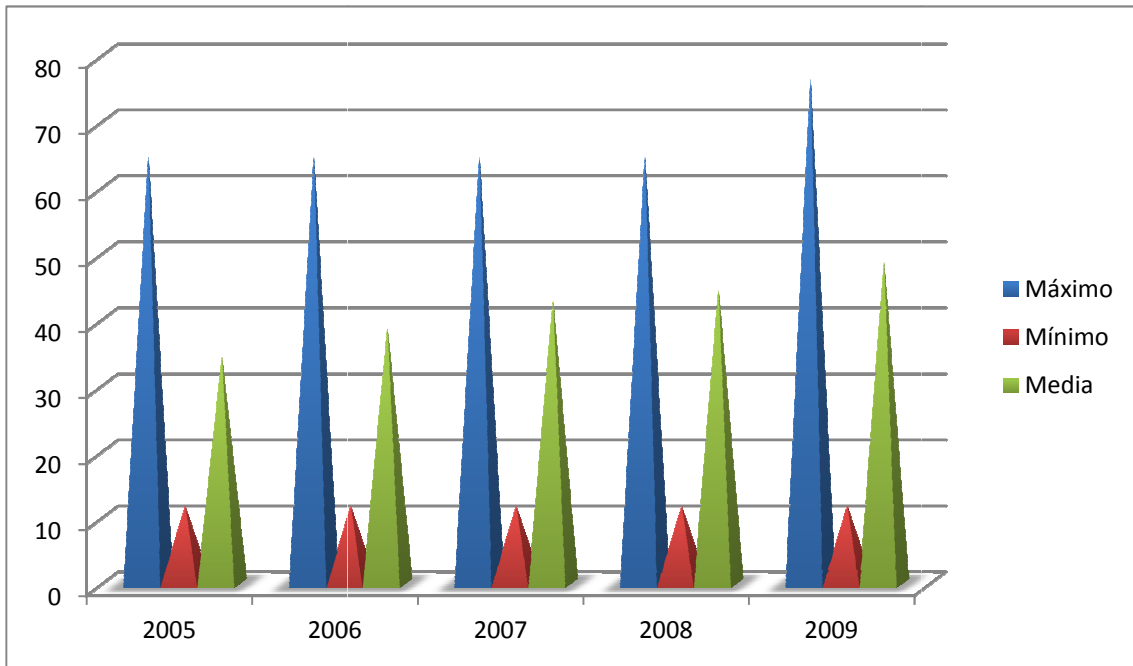
GRUPO COTIZADO EN EL IBEX-35	ÍNDICE DE REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DEL FONDO DE COMERCIO DE OTRAS ACTIVIDADES					
	2005	2006	2007	2008	2009	Media anual
Acerinox	41,18%	41,18%	41,18%	47,06%	47,06%	43,53%
Arcelor	29,41%	29,41%	58,82%	47,06%	76,47%	48,24%
Ebro-Puleva	n/a	58,82%	58,82%	58,82%	58,82%	58,82%
Grifols	64,71%	64,71%	64,71%	64,71%	64,71%	64,71%
Iberia	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Inditex	11,76%	11,76%	11,76%	11,76%	11,76%	11,76%
Indra	29,41%	29,41%	29,41%	47,06%	47,06%	36,47%
Telecinco	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Telefónica	29,41%	35,29%	35,29%	35,29%	35,29%	34,12%

Mínimo	11,76%	11,76%	11,76%	11,76%	11,76%
Máximo	64,71%	64,71%	64,71%	64,71%	76,47%
Rango	52,94%	52,94%	52,94%	52,94%	64,71%
Media anual	34,31%	38,66%	42,86%	44,54%	48,74%
Desviación típica	0,176	0,182	0,191	0,173	0,211
Mediana	29,41%	35,29%	41,18%	47,06%	47,06%
Coef. correlación		2005 / 2006 0,991	2006 / 2007 0,824	2007 / 2008 0,888	2008 / 2009 0,851

**Tabla 4.9. Índice del sector Otras Actividades**

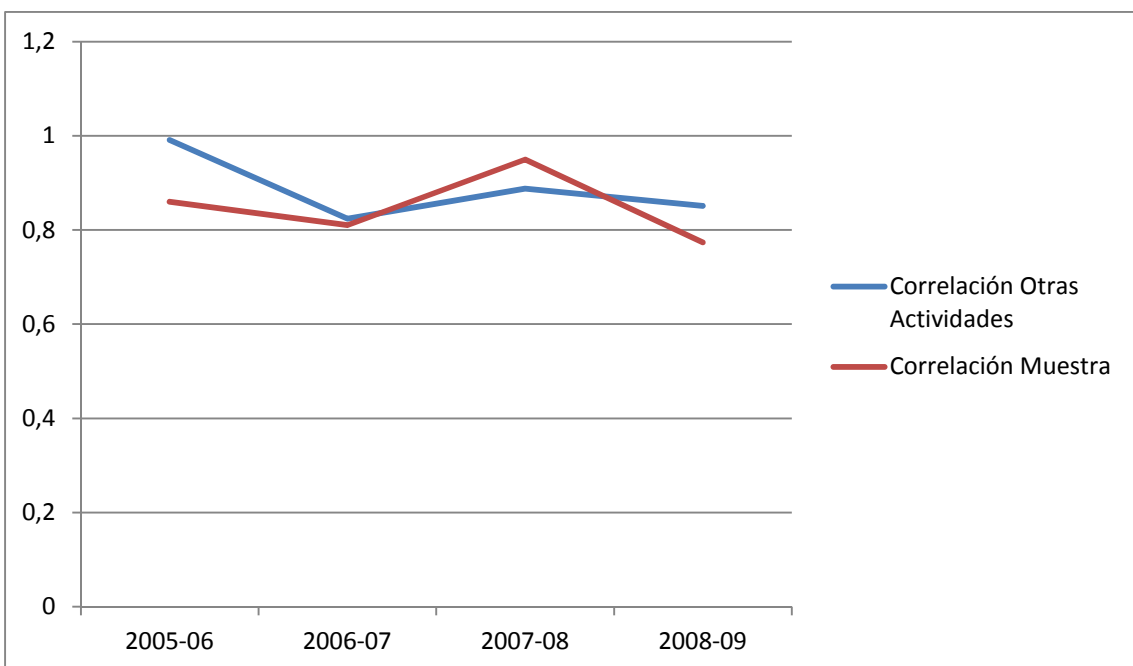
El índice de la calidad de la información relativa al fondo de comercio proporcionada por los grupos de empresas agrupados en el sector Otras Actividades, es estable durante la mayor parte del período analizado. Así, el mínimo no varía durante todos los ejercicios, y tanto el máximo como la media aumentan significativamente en el ejercicio 2009.

En comparación con la totalidad de la muestra, debe señalarse que la tendencia de los datos del sector Otras Actividades coincide con la de la muestra. En el gráfico 4.9 pueden observarse los máximos, mínimos y la media anual de este sector.



**Gráfico 4.10. Estadísticos resumen sector Otras Actividades**

Como muestra el gráfico 4.10, la correlación de las informaciones relativas al fondo de comercio proporcionada en dos ejercicios consecutivos por los grupos agrupados en el sector Otras Actividades es elevada, y solamente es inferior a la existente en la muestra en el caso de la correlación existente entre los ejercicios 2007 y 2008.



**Gráfico 4.11. Correlación Otras Actividades y Correlación de la Muestra**

Aunque se ha optado por elaborar un índice de revelación de la información del fondo de comercio no ponderado para no introducir subjetividad a la investigación, en la tabla 4.10 se presenta el cuestionario utilizado en la fabricación del índice con el porcentaje de los requerimientos de información satisfechos por los grupos empresariales del IBEX-35 durante el período 2005-2009.

Requerimientos de Información relativos al Fondo de Comercio y Grado de Cumplimiento por parte de las Empresas del IBEX-35

Nº	CUESTIONES	2005	2006	2007	2008	2009	MEDIA
1	Descripción de los factores que hayan contribuido al reconocimiento del fondo de comercio.	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2	Por cada unidad generadora de efectivo (UGE), o grupo de unidades, con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, debe revelarse el valor en libros del fondo de comercio distribuido a cada UGE.	32,26%	41,94%	56,67%	56,67%	68,97%	51,30%
3	Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, debe informarse sobre la base sobre la que se ha determinado el importe recuperable de cada UGE.	29,03%	32,26%	46,67%	50,00%	65,52%	44,69%
4	Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en que el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se base en el valor en uso, debe proporcionarse una descripción de cada hipótesis clave sobre las que se han basado las proyecciones de flujos.	9,68%	19,35%	26,67%	30,00%	48,28%	26,79%
5	Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total: si el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se basa en el valor en uso, debe proporcionarse el período sobre el cual se ha proyectado los flujos de efectivo. Si el período es superior a 5 años, una explicación de las causas que justifican ese período más largo.	6,45%	9,68%	16,67%	20,00%	31,03%	16,77%
6	Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en que el importe recuperable de la UGE o del grupo de unidades se basa en el valor en uso, debe revelarse el tipo o tipos de descuento aplicados a las proyecciones de flujos de efectivo.	22,58%	29,03%	40,00%	50,00%	65,52%	41,43%
7	Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en que el importe recuperable de la UGE o grupo se base en el valor razonable menos los costes de venta, debe publicarse la metodología empleada para determinar dicho valor.	3,23%	3,23%	3,33%	3,33%	3,45%	3,31%
8	Por cada UGE o grupo de unidades con un importe significativo del fondo de comercio asignado en comparación con el fondo de comercio total, en los casos en los que el importe recuperable de la UGE o grupo de unidades se base en el valor razonable menos los costes de venta y éste no se haya determinado utilizando un precio de mercado observable para la UGE, debe realizarse una descripción de las hipótesis clave sobre las que se basa la determinación de dicho valor.	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
9	Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa: los eventos y circunstancias que han llevado al reconocimiento de la pérdida.	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,90%	1,38%
10	Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa: el importe de la pérdida.	70,97%	77,42%	73,33%	70,00%	75,86%	73,52%
11	Para las pérdidas por deterioro de cuantía significativa, debe revelarse si el importe recuperable es el valor razonable menos los costes de venta o el valor en uso.	12,90%	9,68%	13,33%	13,33%	27,59%	15,37%
12	Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: importe bruto del fondo de comercio y las pérdidas por deterioro acumuladas al principio del ejercicio.	48,39%	51,61%	53,33%	53,33%	51,72%	51,68%

13	Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: el fondo de comercio adicional reconocido durante el ejercicio, con excepción del incluido en un grupo enajenable en que el momento de la adquisición cumpla los requisitos para clasificarse como mantenido para la venta.	90,32%	93,55%	96,67%	93,33%	93,10%	93,39%
14	Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: ajustes que procedan del reconocimiento posterior de activos por impuestos diferidos efectuados durante el ejercicio.	9,68%	6,45%	10,00%	10,00%	10,34%	9,29%
15	Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: pérdidas por deterioro del valor reconocidas durante el ejercicio.	90,32%	93,55%	90,00%	86,67%	86,21%	89,35%
16	Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: diferencias netas de cambio surgidas durante el período.	51,61%	54,84%	56,67%	63,33%	68,97%	59,08%
17	Conciliación del importe del fondo de comercio al principio y al final del ejercicio: importe bruto del fondo de comercio y las pérdidas por deterioro acumuladas al final del período.	51,61%	54,84%	56,67%	56,67%	55,17%	54,99%

**Tabla 4.10. Cumplimiento del cuestionario en el IBEX-35**

En nuestra opinión, la cuestión más importante del cuestionario es la primera, en que se requiere que se proporcione una descripción de los factores que han contribuido al reconocimiento del fondo de comercio. Increíblemente, el porcentaje de satisfacción de este requerimiento en todos los ejercicios del período estudiado es nulo, es decir, las empresas del IBEX-35 no proporcionan en las memorias a sus estados financieros de los ejercicios 2005 a 2009 una descripción de los factores que justifican el reconocimiento del fondo de comercio. Sin ella, no es posible valorar, tanto en la fecha de adquisición de la combinación como en valoraciones posteriores, los beneficios económicos a los que representa teóricamente el fondo de comercio. En otras palabras, los inversores e interesados en los grupos empresariales del IBEX-35 no han podido deducir del análisis de sus estados financieros correspondientes a los ejercicios 2005-2009, si el fondo de comercio que éstos reflejaban realmente representaba beneficios económicos y si su análisis por deterioro es coherente en términos económicos o financieros.

Otra cuestión que nos parece relevante es la segunda, conforme a la cual debe informarse del valor en libros, si es significativo, asignado a cada unidad generadora de efectivo que se espere que se beneficien de la combinación. El grado medio de satisfacción de este requerimiento durante el período analizado se sitúa en el 51,30% y su evolución ha sido muy positiva a lo largo del mismo,

dado que ha pasado de un nivel de cumplimiento en el 2005 del 32,26% al 68,97% en 2009, y probablemente en el 2010 este porcentaje sea superior. No obstante, este requerimiento debería satisfacerse en todos los ejercicios al ciento por ciento porque es imprescindible para comprender y valorar el análisis por deterioro del fondo de comercio realizada en cada ejercicio.

La tercera y cuarta de las cuestiones que nos parecen muy relevantes para entender y poder valorar el reconocimiento y análisis posterior del fondo de comercio, son la número 4 y 9. La primera de ellas exige que se revelen las hipótesis clave empleadas para estimar el valor en uso de las unidades que tengan asignada una parte significativa del fondo de comercio; y en virtud de la de la cuestión 9 debe informarse sobre los eventos y circunstancias que han llevado a deteriorar el fondo de comercio. El grado medio de satisfacción de la cuestión 4 durante el período analizado se sitúa en el 26,79%, mientras que el correspondiente a la cuestión 9 es muy pobre dado que asciende al 1,38%, siendo el nivel de cumplimiento de esta cuestión nulo durante los ejercicios 2005-2008. Sin ambas informaciones no puede comprenderse el deterioro del fondo de comercio registrado dado que no se conocen los hechos que lo han provocado ni las hipótesis que sustentan la cuantía deteriorada o que justifican que el fondo de comercio no está deteriorado.

#### **4. RECONOCIMIENTO DEL DETERIORO DEL FONDO DE COMERCIO POR PARTE DE LAS EMPRESAS DEL IBEX-35**

Este epígrafe se destina al análisis del deterioro reflejado en la cuenta de pérdidas y ganancias por parte de los grupos de empresas que constituyen el IBEX-35. Para ello, se estudian los ejercicios comprendidos entre los años 2005 y 2009, ambos inclusive.

En la tabla 4.11. se recoge el importe (en miles de euros) del deterioro reconocido en la cuenta de pérdidas y ganancias de cada uno de los ejercicios correspondientes al período 2005-2009, y el porcentaje que el mismo representa sobre la cuantía del fondo de comercio reconocido en el balance al

inicio de cada ejercicio. Adicionalmente se presentan unos estadísticos resumen para cada uno de los ejercicios estudiados en los que no se han considerado los grupos que no tenían registrado fondo de comercio al inicio del mismo.<sup>375</sup>.

---

<sup>375</sup> Bankinter, Enagas, Iberia y Telecinco no tenían registrado fondo de comercio en ninguno de los ejercicios del período 2005-2009 . Red Eléctrica Corporación no tenía reflejado fondo de comercio en los ejercicios 2007, 2008 y 2009, y Banesto en el 2009. El fondo de comercio de Arcelor estaba registrado en dólares. Se ha convertido a euros mediante un tipo de cambio de 1,40 euro/dólar.

GRUPO COTIZADO EN EL IBEX-35	2005			2006			2007			2008			2009		
	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial
Abengoa	0	297.293	0%	0	303.425	0%	0	595.519	0%	0	1.114.388	0%	0	967.658	0%
Abertis	0	769.019	0%	0	1.082.456	0%	0	3.935.343	0%	0	3.957.454	0%	3.104	4.185.015	0,07%
Acciona	681	396.894	0,17%	1.462	602.046	0,24%	1.031	1.161.753	0,09%	22.652	5.218.702	0,43%	557	3.962.434	0,01%
Acerinox	0	69.124	0%	0	69.124	0%	0	69.124	0%	0	69.124	0%	0	69.124	0%
ACS	2.594	1.010.849	0,26%	32	1.047.586	0%	6.879	1.086.615	0,63%	4.794	2.950.375	0,16%	241	1.135.563	0,02%
Arcelor	0	23.000	0%	0	986.525	0%	30.714	5.410.000	0,57%	400.000	9.045.000	4,42%	0	10.125.714	0,00%
B. Popular	0	341.562	0%	0	341.562	0%	0	341.562	0%	0	476.551	0%	64.208	486.787	13,19%
B. Sabadell	0	1.785	0%	0	2.696	0%	0	481.268	0%	51.000	570.454	8,94%	40.254	527.893	7,63%
B. Santander	0	15.090.541	0%	13.000	14.018.245	0,09%	15.000	14.512.735	0,10%	73.000	13.830.708	0,53%	3.000	18.836.199	0,02%
Banesto	0	13.089	0%	7.227	12.211	59,18%	0	4.984	0%	0	3.924	0%	0	0	0%
Bankinter	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
BBVA	0	710.493	0%	6.000	1.857.854	0,32%	0	2.973.000	0%	0	7.436.000	0%	1.097.000	7.659.000	14,32%
BME	4.372	78.548	5,57%	0	74.176	0%	0	80.619	0%	0	80.619	0%	0	80.619	0%
Criteria	0	48.633	0,00%	0	51.296	0%	0	27.379	0%	0	783.978	0%	0	911.979	0%
Ebro-Puleva	4.278	193.389	2,21%	381	620.846	0,06%	8.186	849.037	0,96%	7.358	806.546	0,91%	28.146	836.412	3,37%
Enagas	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
Endesa	0	3.556	0%	0	4.278	0%	0	3.986	0%	0	2.291	0%	0	2.053	0%
FCC	21.193	266.642	7,95%	23.318	461.449	5,05%	25.243	2.470.045	1,02%	18.840	2.553.526	0,74%	871	2.556.385	0,03%
Ferrovial	6.283	1.278.229	0,49%	0	1.995.646	0%	0	8.483.000	0%	0	7.242.000	0%	0	5.400.000	0%
Gamesa	524	384.035	0,14%	0	386.966	0%	0	387.258	0%	0	387.258	0%	0	311.384	0%
Gas Natural	0	334.000	0%	0	456.000	0%	0	441.000	0%	0	541.000	0%	0	546.000	0%
Grifols	0	103.313	0%	0	117.115	0%	0	150.820	0%	0	150.243	0%	0	158.567	0%
Iberdrola	0	17.443	0%	0	50.033	0%	0	55.644	0%	0	8.063.520	0%	0	7.254.953	0%
Iberd. Renov.	0	2.877	0%	0	42.405	0%	0	30.963	0%	0	4.672.769	0%	0	4.492.873	0%
Iberia	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
Inditex	0	68.777	0%	0	79.094	0%	0	98.992	0%	0	125.583	0%	0	131.685	0%
Indra	0	62.860	0%	0	108.705	0%	0	184.572	0,00%	981	424.297	0,23%	1.460	431.561	0,34%
Mapfre	0	502.840	0%	2.790	595.970	0,47%	7.230	603.970	1,20%	11.480	1.016.930	1,13%	3.720	1.601.290	0,23%
OHL	0	20.789	0%	0	16.476	0,00%	0	75.590	0%	0	16.302	0%	0	38.850	0%
REC	0	13.040	0%	15.056	15.056	100%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
Repsol	6.000	3.204.000	0,19%	2.000	3.773.000	0,05%	0	3.422.000	0%	0	3.308.000	0%	16	3.055.000	0%
Sacyr	521	131.444	0,40%	198	255.777	0,08%	1.737	329.149	0,53%	1.611	471.404	0,34%	0	167.577	0%
Tec. Reunidas	0	1.242	0%	0	1.242	0%	0	1.242	0%	0	1.242	0%	0	1.242	0%
Telecinco	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
Telefónica	0	5.949.440	0%	0	8.910.230	0%	0	21.739.000	0%	0	19.770.000	0%	0	18.323.000	0%
<b>TOTALES</b>	<b>46.446</b>	<b>31.388.746</b>	<b>0,15%</b>	<b>71.464</b>	<b>38.339.490</b>	<b>0,19%</b>	<b>96.020</b>	<b>70.006.169</b>	<b>0,14%</b>	<b>591.716</b>	<b>91.785.496</b>	<b>0,64%</b>	<b>1.242.577</b>	<b>94.256.817</b>	<b>1,32%</b>

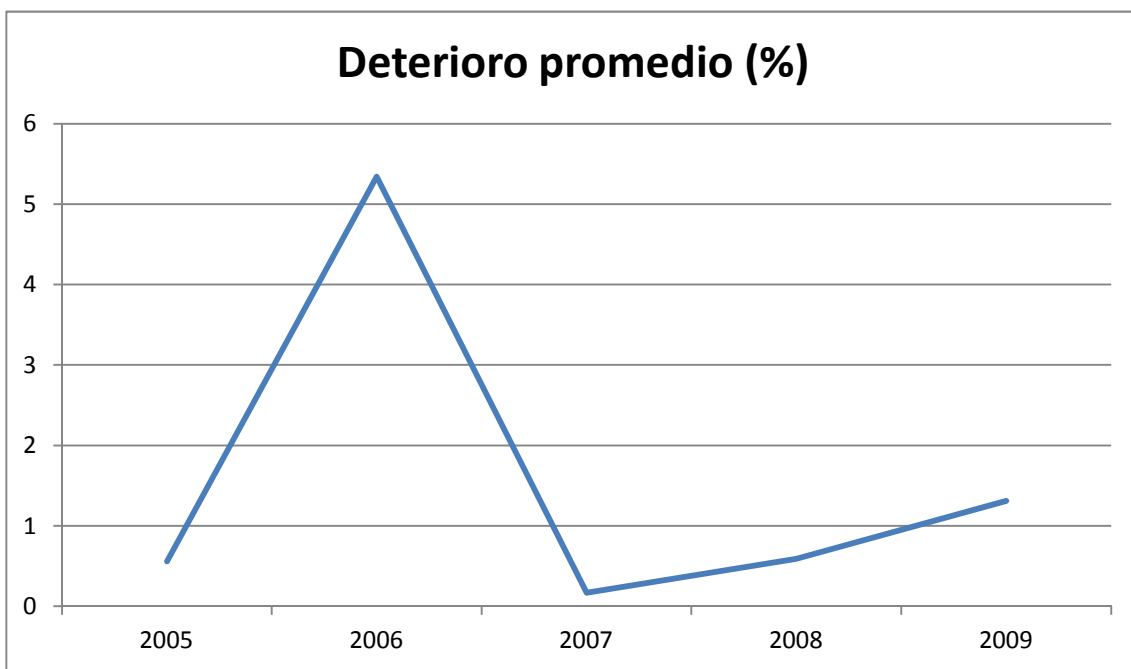
  

	2005			2006			2007			2008			2009		
PROMEDIO	1.498	1.012.540	0,56%	2.305	1.236.758	5,34%	3.201	2.333.539	0,17%	20.404	3.059.517	0,51%	41.419	3.141.894	1,31%
MÁXIMO	21.193	15.090.541	7,95%	23.318	14.018.245	100%	30.714	21.739.000	1,20%	400.000	19.770.000	8,94%	1.097.000	18.836.199	14,32%
MÍNIMO	0	1.242	0%	0	1.242	0%	0	1.242	0,00%	0	1.242	0,00%	0	1.242	0,00%
RANGO	21.193	15.089.299	7,95%	23.318	14.017.003	100%	30.714	21.737.758	1,20%	400.000	19.768.758	8,94%	1.097.000	18.834.957	14,32%

Tabla 4.11. Reflejo del deterioro del fondo de comercio en la cuenta de pérdidas y ganancias en los grupos del IBEX-35



El porcentaje medio anual del fondo de comercio deteriorado de los grupos de sociedades del IBEX-35, durante el período analizado, no supera el 5,34% del fondo reflejado al inicio de cada ejercicio; no obstante en los ejercicios 2005, 2007 y 2008 no es superior al 0,56% y en el 2009 se sitúa en el 1,31%. Como refleja el gráfico 4.11, es en el ejercicio 2006 cuando el porcentaje deterioro medio anual registrado en la cuenta de resultados supone el 5,34% del importe del fondo de comercio existente al inicio ejercicio, aunque fundamentalmente se debe al deterioro reconocido por los grupos Banesto y Red Eléctrica Corporación.



**Gráfico 4.12. Deterioro medio anual reconocido en la cuenta de resultados**

El deterioro medio anual alcanza su mínimo en el ejercicio 2007 (0,17%) pero durante los ejercicios 2008 y 2009 parece que la tendencia es creciente situándose en el 0,59% y el 1,31%, respectivamente, presumiblemente debido al inicio de la crisis económica que, a la fecha en la que se escriben estas líneas, no ha terminado. Por ello, muy probablemente, en el ejercicio 2010 el deterioro del fondo de comercio será superior al del 2009, continuando la tendencia iniciada en el 2008. No obstante, debe señalarse que el deterioro medio anual del fondo de comercio reconocido durante los ejercicios estudiados, salvo en el ejercicio 2006 y por las circunstancias señaladas

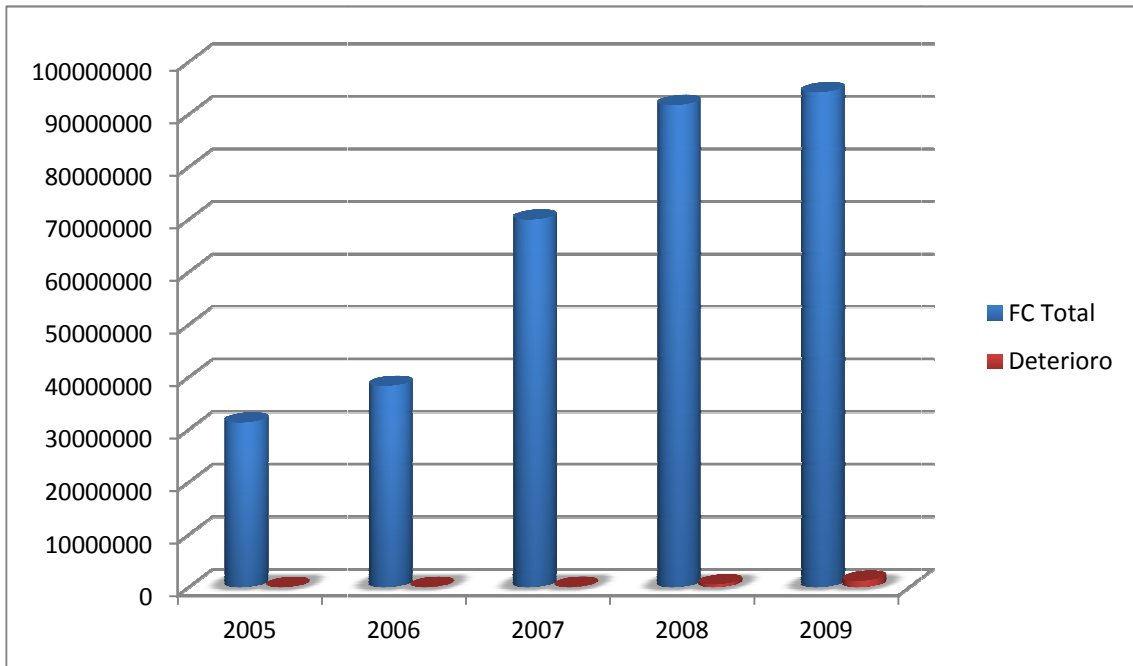
anteriormente, dista mucho del 5% que, como mínimo, debía registrarse como amortización anual conforme al período máximo de amortización que establecía tanto la NIC 36 modificada en 2004, como el Plan General de Contabilidad aprobado en 1990 y como la mayor parte de las normas contables internacionales.

Por otra parte, como recoge la tabla 4.11, la cuantía del deterioro anual reconocido por los grupos que constituyen el IBEX-35, en términos absolutos, es creciente durante todo el período estudiado, aumentando sustancialmente en el ejercicio 2008 y 2009. No obstante, en términos relativos, el deterioro registrado en resultados es constante durante los tres primeros ejercicios aunque en los dos últimos ejercicios se incrementa sustancialmente.

Ejercicio	FC total inicial	Deterioro total	%
2005	31.388.746	46.446	0,15%
2006	38.339.490	71.464	0,19%
2007	70.006.169	96.020	0,14%
2008	91.785.496	591.716	0,64%
2009	94.256.817	1.242.577	1,32%

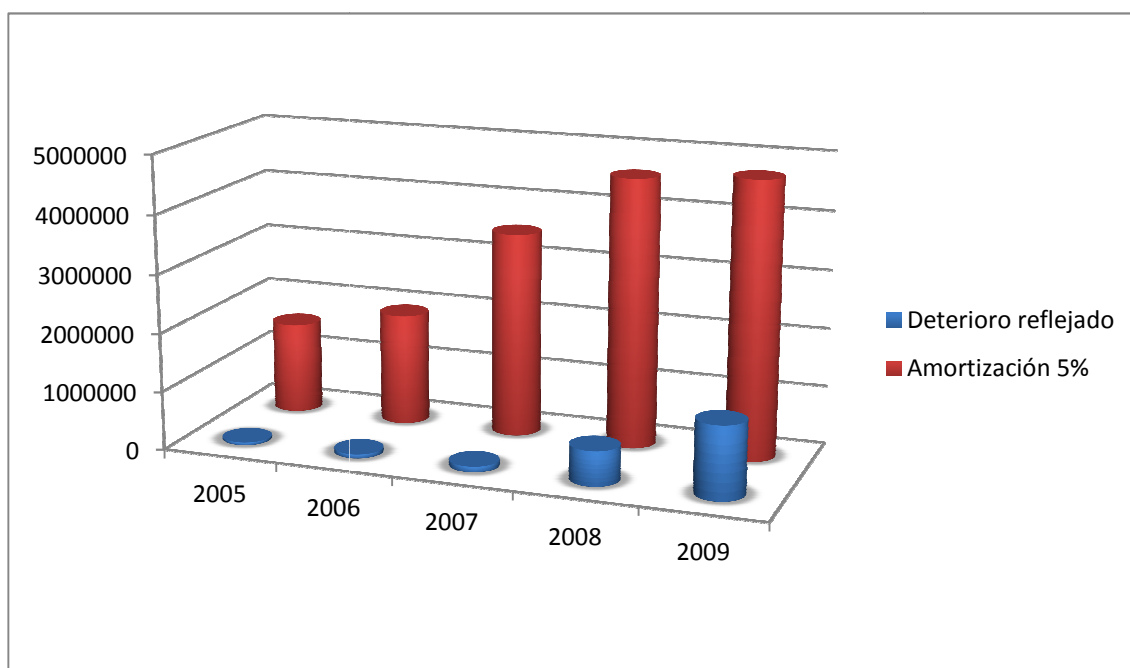
Tabla 4.12. Fondo de comercio total y deterioro total

Ello se debe tanto al aumento de la cuantía del deterioro como al menor crecimiento del fondo de comercio en 2008 y en 2009. Como se observa en el gráfico 4.12, el importe del fondo de comercio conjunto de los grupos del IBEX-35 aumenta significativamente en el ejercicio 2007 debido a la importancia de las operaciones corporativas celebradas durante el mismo, lo que hace que, a pesar de que el deterioro aumenta respecto al ejercicio anterior, solamente suponga un 0,14% sobre el fondo de comercio reflejado al inicio del ejercicio.



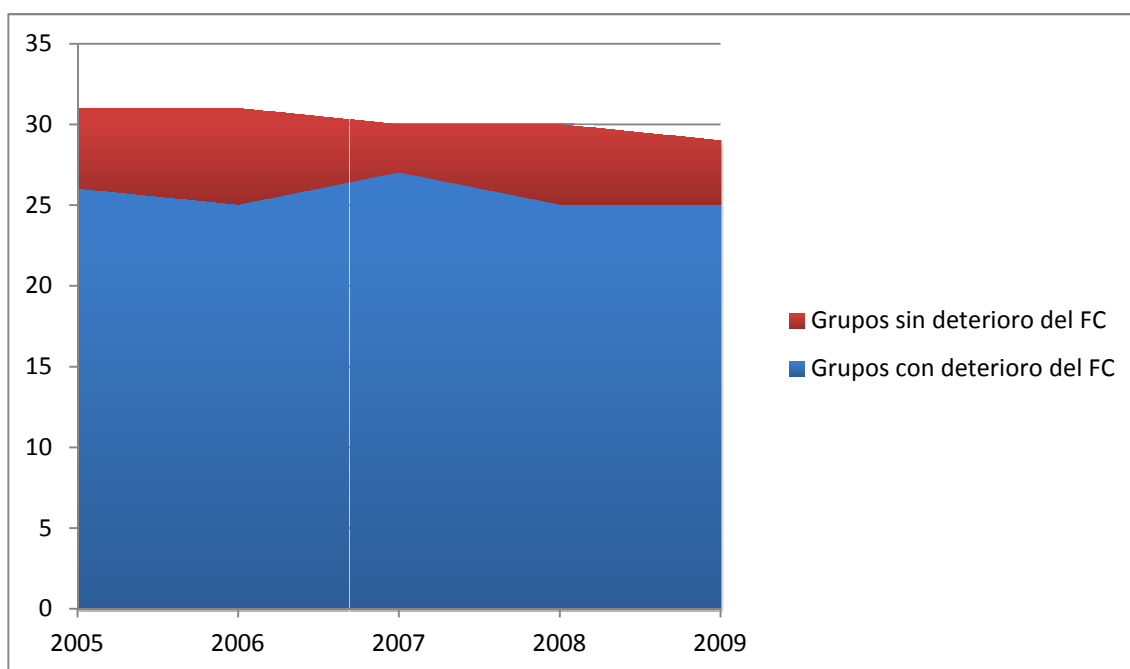
**Gráfico 4.13. Cuantía del fondo de comercio total y su deterioro**

La cuantía del deterioro del fondo de comercio del conjunto de las empresas del IBEX-35 registrado en la cuenta de pérdidas y ganancias es en todos los ejercicios estudiados muy inferior al que hubieran tenido que registrar si el IASB no hubiera eliminado la amortización del fondo de comercio. Dicha diferencia sigue siendo muy elevada aunque, como puede observarse en el gráfico 4.13, disminuye tras el inicio de la crisis económica actual.



**Gráfico 4.14. Deterioro reflejado y amortización teórica del 5%**

Otro aspecto interesante que debe destacarse, es que el número de grupos con fondo de comercio registrado que reconoce un deterioro anual durante los ejercicios examinados prácticamente es constante, como puede observarse en el gráfico 4.15.



**Gráfico 4.15. Grupos con deterioro del fondo de comercio**

Y que 12 de los 29 grupos del IBEX-35 que tienen registrado en su balance fondo de comercio durante el período 2005-2009 consideran que no ha sufrido ningún deterioro durante dicho período, mientras que únicamente 4 grupos han registrado un deterioro del fondo de comercio en todos los ejercicios que constituyen el período examinado.

	Número
Grupos que no reconocen deterioro durante el período	12
Grupos que reconocen deterioro sólo en un ejercicio	5
Grupos que reconocen deterioro sólo en dos ejercicios	4
Grupos que reconocen deterioro sólo en tres ejercicios	0
Grupos que reconocen deterioro sólo en cuatro ejercicios	4
Grupos que reconocen deterioro en los cinco ejercicios	4

**Tabla 4.13. Grupos en función del número de ejercicio con deterioro**

Por otra parte, al igual que se realizó anteriormente con el índice de calidad de la información relativa al fondo de comercio, los grupos de sociedades estudiados se clasifican en función de su actividad principal: energética; constructora, inmobiliaria y concesionaria; financiera y, finalmente, otras actividades.

En las tablas 4.14, 4.15, 4.16 y 4.17 se recoge para cada uno de los sectores anteriores, el deterioro registrado en la cuenta de pérdidas y ganancias, el fondo de comercio al inicio de cada ejercicio y el porcentaje que supone el deterioro sobre el mismo en cada uno de los ejercicios analizados (2005-2009), y unos estadísticos resumen.

GRUPO COTIZADO IBEX-35	2005			2006			2007			2008			2009		
	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial
Abengoa	0	297.293	0,00%	0	303.425	0,00%	0	595.519	0,00%	0	1.114.388	0,00%	0	967.658	0,00%
Acciona	681	396.894	0,17%	1.462	602.046	0,24%	1.031	1.161.753	0,09%	22.652	5.218.702	0,43%	557	3.962.434	0,01%
Enagas	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Endesa	0	3.556	0,00%	0	4.278	0,00%	0	3.986	0,00%	0	2.291	0,00%	0	2.053	0,00%
Gamesa	524	384.035	0,14%	0	386.966	0,00%	0	387.258	0,00%	0	387.258	0,00%	0	311.384	0,00%
Gas Natural	0	334.000	0,00%	0	456.000	0,00%	0	441.000	0,00%	0	541.000	0,00%	0	546.000	0,00%
Iberdrola	0	17.443	0,00%	0	50.033	0,00%	0	55.644	0,00%	0	8.063.520	0,00%	0	7.254.953	0,00%
Iberd. Renov.	0	2.877	0,00%	0	42.405	0,00%	0	30.963	0,00%	0	4.672.769	0,00%	0	4.492.873	0,00%
REC	0	13.040	0,00%	15.056	15.056	100,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Repsol	6.000	3.204.000	0,19%	2.000	3.773.000	0,05%	0	3.422.000	0,00%	0	3.308	0,00%	16	3.055.000	0,00%
Tec. Reunidas	0	1.242	0,00%	0	1.242	0,00%	0	1.242	0,00%	0	1.242	0,00%	0	1.242	0,00%
<b>TOTALES</b>	<b>7.205</b>	<b>4.654.380</b>	<b>0,15%</b>	<b>18.518</b>	<b>5.634.451</b>	<b>0,33%</b>	<b>1.031</b>	<b>6.099.365</b>	<b>0,02%</b>	<b>22.652</b>	<b>20.004.478</b>	<b>0,11%</b>	<b>573</b>	<b>20.593.597</b>	<b>0,00%</b>

	2005			2006			2007			2008			2009		
PROMEDIO	655	423.125	0,05%	1.683	512.223	9,12%	94	554.488	0,01%	2.265	1.818.589	0,04%	52	1.872.145	0,00%
MÁXIMO	6.000	3.204.000	0,19%	15.056	3.773.000	100,00%	1.031	3.422.000	0,09%	22.652	8.063.520	0,43%	557	7.254.953	0,01%
MÍNIMO	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
RANGO	6.000	3.204.000	0,19%	15.056	3.773.000	100,00%	1.031	3.422.000	0,09%	22.652	8.063.520	0,43%	557	7.254.953	0,01%

Tabla 4.14. Reflejo del deterioro del fondo de comercio en el sector Actividades Energéticas

GRUPO COTIZADO IBEX-35	2005			2006			2007			2008			2009		
	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial
Abrtis	0	769.019	0,00%	0	1.082.456	0,00%	0	3.935.343	0,00%	0	3.957.454	0,00%	3.104	4.185.015	0,07%
ACS	2.594	1.010.849	0,26%	32	1.047.586	0,00%	6.879	1.086.615	0,63%	4.794	2.950.375	0,16%	241	1.135.563	0,02%
FCC	21.193	266.642	7,95%	23.318	461.449	5,05%	25.243	2.470.045	1,02%	18.840	2.553.526	0,74%	871	2.556.385	0,03%
Ferrovial	6.283	1.278.229	0,49%	0	1.995.646	0,00%	0	8.483.000	0,00%	0	7.242.000	0,00%	0	5.400.000	0,00%
OHL	0	20.789	0,00%	0	16.476	0,00%	0	75.590	0,00%	0	16.302	0,00%	0	38.850	0,00%
Sacyr	521	131.444	0,40%	198	255.777	0,08%	1.737	329.149	0,53%	1.611	471.404	0,34%	0	167.577	0,00%
<b>TOTALES</b>	<b>30.591</b>	<b>3.476.972</b>	<b>0,88%</b>	<b>23.548</b>	<b>4.859.390</b>	<b>0,48%</b>	<b>33.859</b>	<b>16.379.742</b>	<b>0,21%</b>	<b>25.245</b>	<b>17.191.061</b>	<b>0,15%</b>	<b>4.216</b>	<b>13.483.390</b>	<b>0,03%</b>

	2005			2006			2007			2008			2009		
PROMEDIO	5.099	579.495	1,52%	3.925	809.898	0,86%	5.643	2.729.957	0,36%	4.208	2.865.177	0,21%	703	2.247.232	0,02%
MÁXIMO	21.193	1.278.229	7,95%	23.318	1.995.646	5,05%	25.243	8.483.000	1,02%	18.840	7.242.000	0,74%	3.104	5.400.000	0,07%
MÍNIMO	0	20.789	0,00%	0	16.476	0,00%	0	75.590	0,00%	0	16.302	0,00%	0	38.850	0,00%
RANGO	21.193	1.257.440	7,95%	23.318	1.979.170	5,05%	25.243	8.407.410	1,02%	18.840	7.225.698	0,74%	3.104	5.361.150	0,07%

Tabla 4.15. Reflejo del deterioro del fondo de comercio en el sector Actividades Constructoras, Inmobiliarias y Concesionarias

GRUPO COTIZADO IBEX-35	2005			2006			2007			2008			2009		
	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial
B. Popular	0	341.562	0,00%	0	341.562	0,00%	0	341.562	0,00%	0	476.551	0,00%	64.208	486.787	13,19%
B. Sabadell	0	1.785	0,00%	0	2.696	0,00%	0	481.268	0,00%	51.000	570.454	8,94%	40.254	527.893	7,63%
B. Santander	0	15.090.541	0,00%	13.000	14.018.245	0,09%	15.000	14.512.735	0,10%	73.000	13.830.708	0,53%	3.000	18.836.199	0,02%
Banesto	0	13.089	0,00%	7.227	12.211	59,18%	0	4.984	0,00%	0	3.924	0,00%	0	0	0,00%
Bankinter	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
BBVA	0	710.493	0,00%	6.000	1.857.854	0,32%	0	2.973.000	0,00%	0	7.436.000	0,00%	1.097.000	7.659.000	14,32%
BME	4.372	78.548	5,57%	0	74.176	0,00%	0	80.619	0,00%	0	80.619	0,00%	0	80.619	0,00%
Criteria	0	48.633	0,00%	0	51.296	0,00%	0	27.379	0,00%	0	783.978	0,00%	0	911.979	0,00%
Mapfre	0	502.840	0,00%	2.790	595.970	0,47%	7.230	603.970	1,20%	11.480	1.016.930	1,13%	3.720	1.601.290	0,23%
<b>TOTALES</b>	<b>4.372</b>	<b>16.787.491</b>	<b>0,03%</b>	<b>29.017</b>	<b>16.954.010</b>	<b>0,17%</b>	<b>22.230</b>	<b>19.025.517</b>	<b>0,12%</b>	<b>135.480</b>	<b>24.199.164</b>	<b>0,56%</b>	<b>1.208.182</b>	<b>30.103.767</b>	<b>4,01%</b>

	2005			2006			2007			2008			2009		
PROMEDIO	486	1.865.277	0,62%	3.224	1.883.779	6,67%	2.470	2.113.946	0,14%	15.053	2.688.796	1,18%	134.242	3.344.863	3,93%
MÁXIMO	4.372	15.090.541	5,57%	13.000	14.018.245	59,18%	15.000	14.512.735	1,20%	73.000	13.830.708	8,94%	1.097.000	18.836.199	14,32%
MÍNIMO	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
RANGO	4.372	15.090.541	5,57%	13.000	14.018.245	59,18%	15.000	14.512.735	1,20%	73.000	13.830.708	8,94%	1.097.000	18.836.199	14,32%

Tabla 4.16. Reflejo del deterioro del fondo de comercio en el sector Actividad Financiera

GRUPO COTIZADO IBEX-35	2005			2006			2007			2008			2009		
	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial	Deterioro	FC inicial	% FC inicial
Acerinox	0	69.124	0,00%	0	69.124	0,00%	0	69.124	0,00%	0	69.124	0,00%	0	69.124	0,00%
Arcelor	0	23.000	0,00%	0	986.525	0,00%	30.714	5.410.000	0,57%	400.000	9.045.000	4,42%	0	10.125.714	0,00%
Ebro-Puleva	4.278	193.389	2,21%	381	620.846	0,06%	8.186	849.037	0,96%	7.358	806.546	0,91%	28.146	836.412	3,37%
Grifols	0	103.313	0,00%	0	117.115	0,00%	0	150.820	0,00%	0	150.243	0,00%	0	158.567	0,00%
Iberia	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Inditex	0	68.777	0,00%	0	79.094	0,00%	0	98.992	0,00%	0	125.583	0,00%	0	131.685	0,00%
Indra	0	62.860	0,00%	0	108.705	0,00%	0	184.572	0,00%	981	424.297	0,23%	1.460	431.561	0,34%
Telecinco	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Telefónica	0	5.949.440	0,00%	0	8.910.230	0,00%	0	21.739.000	0,00%	0	19.770.000	0,00%	0	18.323.000	0,00%
<b>TOTALES</b>	<b>4.278</b>	<b>6.469.903</b>	<b>0,07%</b>	<b>381</b>	<b>10.891.639</b>	<b>0,00%</b>	<b>38.900</b>	<b>28.501.545</b>	<b>0,14%</b>	<b>408.339</b>	<b>30.390.793</b>	<b>1,34%</b>	<b>29.606</b>	<b>30.076.063</b>	<b>0,10%</b>

	2005			2006			2007			2008			2009		
PROMEDIO	475	718.878	0,25%	42	1.210.182	0,01%	4.322	3.166.838	0,17%	45.371	3.376.755	0,62%	3.290	3.341.785	0,41%
MÁXIMO	4.278	5.949.440	2,21%	381	8.910.230	0,06%	30.714	21.739.000	0,96%	400.000	19.770.000	4,42%	28.146	18.323.000	3,37%
MÍNIMO	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
RANGO	4.278	5.949.440	2,21%	381	8.910.230	0,06%	30.714	21.739.000	0,96%	400.000	19.770.000	4,42%	28.146	18.323.000	3,37%

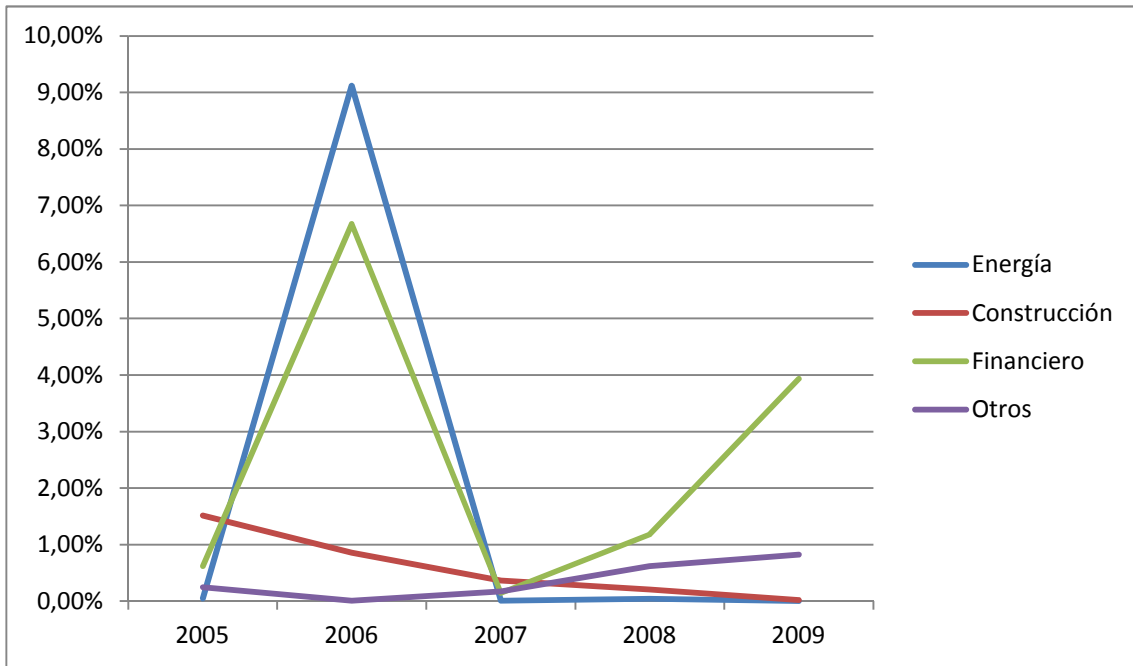
Tabla 4.17. Reflejo del deterioro del fondo de comercio en el sector Otras Actividades

El deterioro promedio anual de las empresas que constituyen el sector de actividades energéticas alcanza el 9,12% en el 2006 pero durante el resto de los ejercicios examinados es prácticamente nulo. Como se desprende de la tabla 4.15, el deterioro medio anual del sector de las actividades constructoras, inmobiliarias y concesionarias, es decreciente a lo largo de todo el período estudiado, situándose en el 1,52% en el año 2005 hasta descender progresivamente hasta el 0,02% en el 2009. Esta circunstancia es muy sorprendente teniendo en cuenta la profunda crisis inmobiliaria que está padeciendo nuestro país desde el año 2007, cuando han caído sustancialmente tanto la construcción como la venta de productos inmobiliarias.

Sin embargo, las empresas del sector financiero, como puede observarse en la tabla 4.16, han aumentado el deterioro medio anual del fondo de comercio registrado en la cuenta de resultados, suponiendo el 0,62% en el ejercicio 2005 y situándose en el 3,93% en el 2009. Debe destacarse que en el ejercicio 2006 el deterioro medio anual supuso el 6,67% porque Banesto registró una pérdida por deterioro que suponía el 59,18% del fondo de comercio.

Por lo que respecta al deterioro medio anual de las empresas agrupadas en el sector denominado Otras Actividades, debe destacarse que no muestra ninguna tendencia dado que llegó a situarse en el 0,01% en el 2006 para alcanzar el 0,62% en el 2008 y situarse en el 0,41% en el 2009.





**Gráfico 4.16. Deterioro medio anual (%) del IBEX-35 agrupado en sectores**

Como puede observarse en el gráfico 4.15, los sectores que provocan que el deterioro medio del fondo de comercio registrado en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio 2006 de las empresas del IBEX-35 sea muy superior al reflejado en el resto de los ejercicios estudiados, son el financiero y, en mayor medida, el energético.

Por otra parte, como recoge la tabla 4.18, la cuantía del deterioro anual registrado por las empresas que componen el sector energético no tiene una tendencia clara, así el importe deteriorado en el ejercicio 2006 es 2,5 veces el del 2005, cuando el fondo de comercio únicamente aumentó un 21%; en el 2007 el deterioro registrado disminuyó un 94,43% a pesar de que el fondo de comercio aumentó un 8,25%; en el ejercicio 2008 el importe del fondo de comercio inicial se incrementó un 227,98% y su deterioro un 2.097,09%; y en el ejercicio 2009 habiendo aumentado el fondo de comercio un 2,94% su deterioro disminuyó respecto al ejercicio anterior un 97,147%.

EJERCICIO	FC TOTAL INICIAL	DETERIORO TOTAL	DETERIORO/FC
2005	4.654.380	7.205	0,15%
2006	5.634.451	18.518	0,33%
2007	6.099.365	1.031	0,02%
2008	20.004.478	22.652	0,11%
2009	20.593.597	573	0,00%

**Tabla 4.18 Fondo de comercio y deterioro del sector energético**

Como puede observarse en la tabla 4.19, el deterioro anual del sector de la construcción, inmobiliario y concesionario entre los ejercicios 2005 y 2008 se sitúa en el intervalo de 23.548 y 33.859 miles de euros y cae drásticamente en 2009 hasta 4.216 miles de euros. Sin embargo, la cuantía del fondo de comercio aumenta de 3.476 miles de euros en 2005 hasta 17.191 en 2008, con lo que el peso relativo del deterioro cae desde el 0,88% hasta el 0,15%.

EJERCICIO	FC TOTAL INICIAL	DETERIORO TOTAL	DETERIORO/FC
2005	3.476.972	30.591	0,88%
2006	4.859.390	23.548	0,48%
2007	16.379.742	33.859	0,21%
2008	17.191.061	25.245	0,15%
2009	13.483.390	4.216	0,03%

**Tabla 4.19. Fondo de comercio y deterioro del sector actividades constructoras, inmobiliarias y concesionarias**

El deterioro anual del fondo de comercio del sector financiero, como recoge la tabla 4.20, aumenta tanto en términos absolutos como relativos todos los ejercicios examinados con excepción del 2007. Además, salvo en el citado ejercicio, el aumento de la cuantía deteriorada respecto a la del ejercicio anterior es muy superior al incremento que experimenta el fondo de comercio registrado<sup>376</sup>.

<sup>376</sup> En el 2006 la cuantía deteriorada aumentó respecto a la del 2005 un 563,70% mientras que el fondo de comercio se incrementó un 0,99%, en el 2008 respecto al 2007 el deterioro aumentó un 509,45% y el fondo de comercio lo hizo sólo un 27,19%, y en el 2009 en relación con el ejercicio anterior, el importe deteriorado aumentó un 791,78% y el fondo de comercio aumentó un 24,40%.

EJERCICIO	FC TOTAL INICIAL	DETERIORO TOTAL	DETERIORO/FC
2005	16.787.491	4.372	0,03%
2006	16.954.010	29.017	0,17%
2007	19.025.517	22.230	0,12%
2008	24.199.164	135.480	0,56%
2009	30.103.767	1.208.182	4,01%

**Tabla 4.20. Fondo de comercio y deterioro del sector financiero**

Como puede observarse en la tabla 4.21, la cuantía anual deteriorada del fondo de comercio del conjunto de las empresas del sector otras actividades disminuye sustancialmente en el ejercicio 2006 (-91,09%) para aumentar tanto en el ejercicio 2007 (10.109.97%) y en el 2008 (949,71%) y disminuir drásticamente (-92,75%) en el último ejercicio estudiado, 2009. Sin embargo, el fondo de comercio no experimenta variaciones sustanciales en los ejercicios 2008 y 2009, aumentando significativamente en los ejercicios 2006 (68,34%) y 2007 (161,68%).

EJERCICIO	FC TOTAL INICIAL	DETERIORO TOTAL	DETERIORO/FC
2005	6.469.903	4.278	0,07%
2006	10.891.639	381	0,00%
2007	28.501.545	38.900	0,14%
2008	30.390.793	408.339	1,34%
2009	30.076.063	29.606	0,10%

**Tabla 4.21. Fondo de comercio y deterioro del sector otras actividades**

El análisis anterior deja en evidencia el elevado grado de subjetividad inherente al método diseñado por el IASB para analizar el deterioro del valor del fondo de comercio, el cual fue adoptado por el regulador contable español (ICAC) y es muy similar al desarrollado por el regulador en materia de información financiera norteamericano (FASB). Esta subjetividad consubstancial a la valoración posterior del fondo de comercio vulnera significativamente la comparabilidad de los estados financieros, reduciendo su utilidad para la toma de decisiones de carácter económico y financiero por parte de los interesados en ellos.

En este sentido, debe destacarse que grupos empresariales pertenecientes a un mismo sector económico alcanzan conclusiones muy dispares sobre la evolución futura de sus negocios, de tal manera que mientras una empresas reconocen un deterioro del fondo de comercio en un ejercicio determinado otras competidoras sostienen que los flujos de efectivo que estiman generarán sus negocios en el futuro compensan el valor en libros del fondo de comercio. Asimismo, la subjetividad de la metodología elaborada por el IASB queda en evidencia cuando empresas de un mismo sector económico registran un deterioro del fondo de comercio durante todos los ejercicios comprendidos entre 2005 y 2009, y otras justifican que el fondo de comercio no se ha depreciado en ninguno de los ejercicios mencionados.

No obstante, en términos generales, el deterioro medio anual del fondo de comercio reflejado como un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancia es muy inferior al 5% de amortización anual que, como mínimo, debían amortizar las empresas conforme al Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre.

## CONCLUSIONES

La regulación en materia de información económico-financiera está constituida por criterios y convenciones con los que se pretende que todas las empresas reflejen sus operaciones de una forma homogénea dentro de un cierto margen, habida cuenta la existencia de opciones o alternativas en la propia normativa que, en última instancia, lesionan el indicado objetivo de homogeneidad. Sin perjuicio de la opcionalidad apuntada, la regulación contable establece las reglas que deben respetarse al publicar las actividades desarrolladas durante un período determinado, normalmente un ejercicio económico. Sin estas reglas, cada empresa narraría su vida como considerara más oportuno, introduciendo un grado de subjetividad innecesario e indeseable en el mundo económico y financiero.

De acuerdo con lo anterior, sobre otras cualidades, a la regulación contable debe exigirse **coherencia**, en el sentido de que debe tratar de forma homogénea a las operaciones jurídicas que tengan consecuencias económicas equivalentes, y el tratamiento de los elementos debe ser independiente de la forma en la que la empresa obtiene su control. Si la regulación en materia de información económico-financiera carece de coherencia existirán posibilidades de realizar arbitraje contable y la regulación influirá en la vida y en las decisiones de las compañías.

No obstante, como se argumenta posteriormente, actualmente, la normativa contable sobre activos intangibles, en general, y el fondo de comercio, en particular, es incoherente, lo que provoca que no sea imparcial e influya en la vida de las empresas y en las decisiones que deben tomar sus administradores.

Las conclusiones de esta Tesis Doctoral se han agrupado en los mismos capítulos en que se ha estructurado la misma para conseguir una mayor claridad expositiva.

## Capítulo I. Los Activos Intangibles y la Información Financiera.

Partimos de que la Información Financiera de una compañía debe presentar fiablemente su situación financiera y económica para que los agentes económicos interesados en ella (v.g. accionistas, inversores, proveedores, etc.) puedan tomar decisiones de inversión o financiación. Para ello, la regulación contable debe proporcionar criterios, reglas y convenciones que permitan reflejar todos los elementos que tengan una influencia relevante en los beneficios económicos generados por la entidad. Asimismo, estos elementos deben reflejarse por un valor equivalente a una estimación prudente de su contribución a los flujos netos producidos por la compañía.

La aplicación de estos criterios, reglas y convenciones no siempre es sencilla, pero en el caso de los elementos intangibles, por su propia naturaleza, alcanza su grado máximo de complejidad. Estos elementos siempre han tenido importancia en el mundo de los negocios<sup>377</sup>, no obstante, en una economía como la actual, basada en el conocimiento y la tecnología, en la que existe un nivel muy elevado de competencia, para algunas empresas los intangibles se han convertido en piezas esenciales y para todas ellas es imprescindible una gestión correcta de los mismos para sobrevivir.

En este sentido, muchos trabajos<sup>378</sup> han demostrado que el mercado de renta variable<sup>379</sup> considera a los elementos intangibles como activos de las compañías afectando por tanto a su cotización. Sin embargo, las normas contables no han evolucionado de la misma forma, de tal manera que la brecha existente entre el valor en libros y el de mercado de la mayor parte de las entidades cotizadas se ha hecho más profunda en los últimos tiempos. En cualquier caso, esta diferencia no se justifica íntegramente en los intangibles

---

<sup>377</sup> Las marcas, las listas de clientes, la publicidad, entre otros intangibles, no son elementos que hayan nacido recientemente, sino que son activos que se han valorado implícitamente en el comercio a la hora de considerar la reputación y el “buen hacer” al celebrar cualquier transacción comercial.

<sup>378</sup> Entre estos trabajos pueden citarse el de SVEIBY [2000]; el de AMIR, HARRIS y VENUTTI [1993]; el de CHAUVIN y HIRSCHEY [1994]; y el de MCCARTHY y SCHNEIDER [1995].

<sup>379</sup> Los instrumentos financieros a los que tradicionalmente se les ha denominado renta variable están constituidos principalmente por las acciones. Véase: LÓPEZ PASCUAL, J. y ROJO SUÁREZ, J. [2004]: “Los mercados de valores. Organización y funcionamiento”. Ediciones Pirámide. Madrid. También puede verse: SANTOS PEÑAS, J. et Alt. [2002]: “La Bolsa. Funcionamiento, Análisis y Estrategias de Inversión”. Ediciones Académicas S.A. Madrid.

sino que es consecuencia de múltiples factores, como la percepción de los inversores de la situación económica general, de la evolución del sector, de las expectativas existentes, etc. También debe tenerse en cuenta la existencia de burbujas valorativas<sup>380</sup> que afectan a la cotización de las acciones sin una justificación real del incremento de los precios, que ponen en evidencia que los mercados también se “equivocan”.

En este contexto, la primera misión de los reguladores es delimitar la definición de activo de la forma más clara y concisa posible. Así el IASB considera que un activo es un “recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos” [IASB 2001: 49] y que un activo intangible es “un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física” [IASB 2004c: 8].

El regulador en materia de información económico-financiera requiere que un elemento inmaterial, además de cumplir la definición de activo, sea identificable para poder considerarse un activo intangible, es decir, la identificabilidad se convierte en la cualidad indispensable de los intangibles para poder reflejarse en el activo del balance de forma individualizada; de hecho los intangibles no identificables adquiridos en una combinación de negocios no pueden reconocerse separadamente del fondo de comercio. Dejando al margen las combinaciones de negocios, en principio un intangible se podría reconocer si además de cumplir la definición de activo, es identificable y su valor puede estimarse fiablemente.

Sin embargo, los reguladores en materia de información económico-financiera abordan el reflejo de los intangibles en función de la forma de su adquisición, estrategia que parece que no tiene mucho sentido porque un elemento será un activo y su valor se podrá estimar fiablemente con independencia de la forma en la que se adquiera. Así, se producen inconsistencias en el reflejo de los intangibles que determinan que un elemento puede reflejarse como un activo intangible, ya sea de forma separada o subsumido en el valor del fondo de

---

<sup>380</sup> Como la que afectó a los valores tecnológicos en el año 2000.

comercio, si se ha adquirido en una combinación de negocios y no si se ha generado internamente.

En este sentido, destacan elementos como las marcas o las listas de clientes cuya capitalización está prohibida si se han generado internamente<sup>381</sup> pero que, por el contrario, pueden reconocerse como activos si se adquieren en una transacción independiente o en una combinación de negocios. El regulador contable justifica esta asimetría en la falta de fiabilidad para estimar el valor de estos elementos, dado que no pueden separarse los flujos de efectivo destinados a su generación de los destinados a desarrollar el negocio [Cf. IASB 2004c: 64]. No obstante, a pesar de que es cierto que es difícil hacer esta distinción, el coste de las marcas y listas de clientes podría ser igual a los gastos de publicidad incurridos para lanzar los productos de la compañía, y los costes de publicidad incurridos con posterioridad deberían calificarse como gastos de mantenimiento o mejora de estos activos.

El hecho de que determinados elementos no puedan reflejarse en el balance si se generan internamente pero sí en el caso de que se adquieran en una combinación de negocios provoca que, en el caso de combinaciones de negocios instrumentadas jurídicamente mediante la adquisición de la mayoría de los derechos de voto de una compañía, estos elementos aparezcan en el balance consolidado como activos mientras que en los estados individuales de la entidad adquirida se habrán reconocido como gastos en la cuenta de resultados de los ejercicios en los que se concibieron.

Por otra parte, en el caso de las combinaciones de negocios, los reguladores admiten que los elementos intangibles que no cumplan la definición de activo o no sean identificables, tal como el personal altamente cualificado o los contratos potenciales, se reflejen en el activo del balance, dentro de la partida del fondo de comercio. Es decir, el fondo de comercio, que se considera que es un activo, está constituido por elementos que, salvo en combinaciones de negocios, no se reflejan en el balance porque o no son activo o no son identificables. Igualmente, esta inconsistencia se pone más en evidencia en el

---

<sup>381</sup> Párrafo 63 de la NIC 38, Activos Intangibles.



caso de combinaciones instrumentadas jurídicamente mediante la compra de un número de acciones o participaciones que otorgan la mayoría de los derechos de voto de la entidad adquirida, dado que este tipo de elementos se reflejarán como activos en el balance consolidado, agrupados en una única partida denominada fondo de comercio, mientras que no aparecerán en el balance individual de la entidad adquirida.

Estas incoherencias relativas al reconocimiento de los elementos intangibles existentes en la regulación en materia de información económico-financiera tienen efectos en la vida de las empresas y en la competencia. Así, al permitir reconocer determinados activos únicamente en combinaciones de negocios se fomenta el crecimiento externo frente al interno, perjudicando a aquellas empresas que, según su modelo de negocio, opten por el segundo tipo de crecimiento frente a aquellas que adopten un modelo expansivo basado en adquisiciones de otras compañías.

En cuanto a la valoración posterior de los intangibles, parece correcto desde un punto de vista conceptual que algunos activos intangibles tengan una vida útil indefinida. Así, desde la perspectiva de que todos los activos están constituidos por los flujos de efectivo que generan y por los que consumen, la vida útil de un activo será igual al “período a lo largo del cual se espera que el activo contribuya, directa o indirectamente, a la generación de flujos de efectivo futuros” [FASB 2001c: F], que es la definición que ha adoptado el regulador contable norteamericano. A pesar de que el IASB no delimita la vida<sup>382</sup> de un activo en función de los flujos de efectivo que se espera que genere, sino a partir del período durante el cual se espera utilizar o del número de unidades de producción que se espera obtener del mismo, establece que a la hora de determinar la vida de un activo debe analizarse su capacidad para generar flujos de efectivo; de tal manera que el regulador IASB considera que un activo tiene vida indefinida cuando no puede limitarse fiablemente el período durante el cual se espere que genere flujos de efectivo [Cf. IASB c: 88].

---

<sup>382</sup> El IASB define la vida útil de un activo como:

- a) “el período durante el cual se espera utilizar el activo por parte de la entidad; o
- b) el número de unidades de producción o similares que se espera obtener del mismo por parte de la entidad”. [IASB 2004<sup>a</sup>: 6].

Conforme a las premisas anteriores, no sólo algunos intangibles, incluido el fondo de comercio, deberían tener una vida útil indefinida, sino también determinados activos tangibles, como la sede central de la compañía. Sin embargo, los reguladores (IASB/FASB/ICAC) no admiten esta posibilidad aduciendo a su utilidad física, a pesar de que siguen “en pie” múltiples edificios construidos hace cientos de años. En otras palabras, en la actual normativa contable la valoración posterior de los activos depende de su naturaleza, cuestión que es incongruente con la idea de que al fin y al cabo los activos están constituidos por flujos de efectivo generados y consumidos. En este sentido, el principio de correlación de ingresos y gastos no entiende de la naturaleza de los activos sino de los ingresos y gastos que genera un elemento, de tal manera que los gastos relacionados con un activo deben reflejarse de forma consistente con la forma en la que se consumen los beneficios que se espera que genere.

A raíz de los trabajos publicados por los investigadores contables, los reguladores en materia de información económico-financiera han hecho un gran esfuerzo en los últimos años para acercar el reflejo de los intangibles a la realidad económica actual de las compañías. Así, puede destacarse el tratamiento de los proyectos de Investigación y Desarrollo (i.e. I+D) que permite la capitalización de los gastos de desarrollo en el marco del IASB (no en el del FASB), la capitalización de los gastos de investigación en el del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), y el reconocimiento de algunos elementos intangibles como las marcas y listas de clientes en las combinaciones de negocios. Sin embargo, en materia de información económico-financiera todavía existe un gran camino por recorrer en el mundo de los intangibles en aspectos relacionados con su reconocimiento y valoración. En este sentido, debe eliminarse las incoherencias en el registro de esta clase de elementos de tal manera que no dependa de la forma en la que se obtenga su titularidad sino que únicamente se base en su capacidad para generar flujos de efectivo, en el control de éstos por parte de la entidad, y en que exista una valoración fiable de los mismos. Tampoco parece justificarse en la realidad económica la no amortización de determinados intangibles y la

obligatoriedad de amortización de la mayor parte de los tangibles. En otras palabras, el Marco Conceptual de la Información Financiera y sus principios son únicos e iguales para todos los activos con independencia de su naturaleza, por lo que no se explica que los intangibles puedan tener una vida indefinida y, sin embargo, para los activos materiales, con la única excepción de los terrenos, se requiera que siempre la tengan definida.

## **Capítulo II. Aproximación Conceptual al Fondo de Comercio.**

El fondo de comercio, también denominado crédito mercantil o plusvalía comprada es, desde un punto de vista conceptual, una de las partidas más complejas del estado de situación financiera o balance. En este sentido, probablemente sea el elemento más tratado en la literatura contable y sobre el que existe más polémica, esencialmente, en relación a si es un activo y si ha de amortizarse.

La cuestión fundamental es si realmente reúne todas las características para ser un activo de acuerdo con las diversas definiciones de activo de los diferentes Marcos Conceptuales de los reguladores en materia de información económico-financiera (i.e. IASB, FASB e ICAC). En esencia, todos ellos coinciden en que un activo es un recurso controlado por la entidad como consecuencia de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener beneficios económicos futuros.

Esta definición, como algunos autores señalan, es muy abstracta y poco discriminante, en el sentido de que la mayor parte de los desembolsos realizados por una compañía podrían considerarse activos dado que dan lugar a recursos controlados por ella y que, bajo la hipótesis de que la entidad actúa en términos de racionalidad económica, de todos ellos esperará obtener algún tipo de beneficio económico futuro, en forma de mayores ingresos o menores costes.

En este marco, la aplicación por parte de los reguladores de la definición de activo a casos concretos de elementos y operaciones debería despejar las dudas a los agentes económicos que han de presentar estados financieros. Para ello, los reguladores han de ser coherentes mediante la aplicación uniforme de los requisitos y criterios que consideran necesarios para que un elemento pueda considerarse un activo. Así, a título de ejemplo, por un lado, los desembolsos en publicidad y promoción de productos se reconocen como gastos del ejercicio y no como activos, en esencia, porque los reguladores consideran que existe demasiada incertidumbre sobre su capacidad para generar beneficios económicos; y, por otro lado, la inversión en los recursos humanos de la compañía también se reflejan como un gasto del ejercicio fundamentalmente porque se considera que la entidad no tiene control suficiente sobre los mismos como para poder reflejarlos separadamente en el balance.

Por lo que respecta al fondo de comercio, los reguladores consideran que es un activo y llegan a esta conclusión sin especificar los factores subyacentes en el mismo, es decir, se desconocen los elementos que generan los beneficios económicos a los que supuestamente representa el fondo de comercio<sup>383</sup>. En la literatura contable no existe un consenso sobre los componentes del fondo de comercio ni sobre su reflejo más adecuado, pero la mayor parte de los trabajos que abordan la problemática entorno a esta partida, coinciden en identificar como elementos generadores de los beneficios que justifican la existencia del fondo de comercio a factores relacionados con la ubicación de la compañía, con imperfecciones en los mercados y con los recursos humanos (v.g. formación, capacidad de gestión, capital intelectual, etc.).

Las combinaciones de negocios son operaciones extraordinarias en la vida de las empresas por lo que su reflejo requiere un tratamiento especial. Las empresas, en general, actúan con el propósito de obtener beneficios por lo que si una compañía paga un precio superior al porcentaje comprado del valor

---

<sup>383</sup> En este sentido, debe señalarse que el regulador norteamericano, el FASB, descompone la diferencia entre el precio pagado para la adquisición del control de una empresa y el valor en libros de sus elementos patrimoniales en seis componentes: 1) plusvalías no registradas, 2) activos no registrados, 3) fondo de comercio preexistente, 4) sinergias, 5) errores y 6) sobreprecio o infraprecio.

razonable neto de los activos y pasivos de otra empresa, será porque considera que el precio es adecuado para rentabilizar su inversión, dado que dicho sobreprecio responde a la existencia de elementos con capacidad de generar beneficios en el futuro. Estos factores serán diferentes en cada caso concreto, pero en los marcos del IASB, FASB e ICAC, en los que han de reconocerse de forma separada las marcas y las listas de clientes del negocio adquirido, deberán estar relacionados, substancialmente, con imperfecciones en los mercados y con aspectos relativos a los recursos humanos, la localización y los activos contingentes de la adquirida.

Con independencia de los factores subyacentes en el fondo de comercio, la justificación dada por los reguladores para considerarlo un activo no es discriminante y en lugar de despejar el terreno lo oscurece. Los reguladores, al analizar si el fondo de comercio es un activo concluyen que reúne todas las condiciones necesarias para serlo. En este sentido, por lo que respecta a si el fondo de comercio surge de un suceso pasado, los reguladores consideran que dicho suceso lo constituye la transacción en la que la adquirente obtiene el control de la adquirida. En relación a si el fondo de comercio tiene capacidad para generar beneficios económicos, el IASB afirma que el core goodwill representa recursos de los que se espera obtener beneficios económicos en el futuro, y el FASB especifica que a pesar de que carece de la capacidad de generar aisladamente flujos de efectivo positivos puede producirlos en combinación con otros activos. Por último, al analizar si el fondo de comercio es un recurso controlado, los reguladores afirman que sí lo es porque el control lo ejerce la empresa mediante la fijación de sus políticas y la gestión de su negocio.

Las dudas más relevantes surgen en relación a este último punto, esto es, que el fondo de comercio es un recurso controlado. En este aspecto, la justificación proporcionada por los reguladores es muy genérica y aplicable a la mayoría de los elementos de una empresa, incluidos aquellos que no se reflejan en su balance. No obstante, los reguladores únicamente aplican la argumentación anterior al fondo de comercio adquirido en una combinación de negocios, con lo que no sólo se producen incongruencias con otros elementos, como la

formación de los empleados, sino con el propio fondo de comercio generado internamente.

Asimismo, al no identificar los elementos que componen el fondo de comercio, existe una elevada incertidumbre sobre su capacidad para generar beneficios económicos, pero se presume que dicha capacidad existe porque en caso contrario la compañía adquirente no habría pagado por el mismo. De acuerdo con esa presunción, otros desembolsos, como parte de los realizados en la promoción de la empresa deberían considerarse también activos de la empresa.

Por otra parte, al no permitir reconocer ni desembolsos como los relacionados con la formación de los recursos humanos y la publicidad ni el fondo de comercio generado internamente, los reguladores incentivan el crecimiento externo frente al interno, por lo que influyen en las decisiones estratégicas de las compañías, capacidad que no es deseable para la regulación en materia de información económico-financiera, cuya función primordial es la fijación de reglas y convenciones para que las compañías reflejen fielmente las operaciones que realizan.

En la normativa actual, el fondo de comercio es el único elemento no identificable reflejado en el balance, de hecho su propia naturaleza es confusa dado que no es un activo tangible pero, al no ser identificable, no puede considerarse un intangible en el marco normativo del IASB. Entre los componentes del fondo de comercio descritos por los reguladores, el fondo de comercio preexistente representa a elementos existentes en la adquirida antes de la combinación, reconocidos y valorados por el mercado al celebrar transacciones sobre los instrumentos con derecho a voto de la adquirida (v.g. acciones ordinarias), cuyo valor depende de la gestión del negocio adquirido y su mantenimiento depende de que dicha gestión sea continuista tras la combinación. Por el contrario, las sinergias representan beneficios económicos futuros derivados de la confusión de los negocios combinados, pero cuya realización depende de la gestión de la empresa resultante de la combinación. Es decir, las sinergias no representan elementos existentes en la fecha de

adquisición de la combinación, sino beneficios que se esperan obtener de la misma (v.g. economías de escala, de alcance, etc.) cuya generación depende de la gestión del negocio combinado. Además, dichos beneficios no están reconocidos por el mercado y, por ende, la única valoración que se dispone de los mismos es la realizada por la entidad adquirente.

Por ello, en los marcos normativos actual del IASB, FASB e ICAC, las sinergias no deberían poder considerarse un activo en la fecha de adquisición de la combinación de negocios, dado que no representan recursos controlados por la entidad como consecuencia de sucesos pasados, de los que se espera obtener beneficios económicos en el futuro, sino a beneficios futuros cuya realización dependerá de la correcta gestión del negocio resultante de la operación de concentración empresarial.

Por lo que respecta al fondo de comercio preexistente, su reconocimiento genera incoherencias con el fondo de comercio generado internamente. De hecho, en el supuesto de una combinación de negocios articulada jurídicamente mediante la compra de los instrumentos con derecho a voto de la adquirida, sin extinción jurídica de la misma, el fondo de comercio de la adquirida se reflejará como un activo en el balance consolidado, mientras que no figurará en el individual de su propietaria desde un punto de vista jurídico, a pesar de que los elementos que justifican su existencia son exactamente los mismos, siendo probablemente el factor más relevante la formación y la capacidad de sus empleados y directivos.

Para eliminar esta asimetría, y ser coherentes, en esencia, con el tratamiento establecido para las inversiones en formación de los empleados y en publicidad, y para el fondo de comercio generado internamente, los reguladores deberían permitir la capitalización de dichos elementos en los estados financieros individuales de las compañías. En caso contrario, el fondo de comercio adquirido en una combinación de negocios no debería reflejarse en el balance como un activo. Posiblemente la primera de las soluciones refleje más fielmente la realidad económica de las empresas, no obstante con ambas alternativas se eliminan las inconsistencias existentes actualmente entre el

tratamiento del fondo de comercio y de otros activos, y también ambas consiguen disipar algunas de las motivaciones contables a favor del crecimiento externo en perjuicio del interno. En definitiva, en relación a la consideración del fondo de comercio como un activo, los reguladores deberían revisar su tratamiento con el propósito de suprimir las incoherencias que actualmente existen en sus marcos normativos y así eliminar cualquier capacidad de influencia en la toma de decisiones por parte de los administradores de las empresas.

Por otra parte, en relación a la forma de valorar el fondo de comercio no existe consenso en la literatura en materia de información económico-financiera. Esto es lógico dado que tampoco existe consenso sobre si es un activo o por el contrario es un gasto que debería reflejarse en la cuenta de resultados o directamente en reservas. Antes del 2001, conforme a la mayoría de las regulaciones contables de los países desarrollados, el fondo de comercio debía amortizarse durante un período de tiempo arbitrario, que normalmente no podía superar los veinte años. Sin embargo, en ese mismo año el regulador norteamericano decidió eliminar la amortización del fondo de comercio en favor de un análisis por deterioro basado, esencialmente, en los conceptos de unidad de información y de fondo de comercio implícito. Posteriormente, en el año 2004, el IASB modificó la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 36, Deterioro de Activos, para sustituir la amortización del fondo de comercio por una comprobación de su valor basada, fundamentalmente, en la noción de unidad generadora de efectivo y en la estimación de los flujos de efectivo futuros generados por estas unidades.

La amortización del fondo de comercio muy probablemente no reflejara fielmente la realidad económica subyacente en el fondo de comercio, no obstante disminuía significativamente el riesgo de que se reconociera el fondo de comercio generado internamente y fomentaba la verificabilidad y la comparabilidad de los estados financieros de las compañías. Los reguladores decidieron eliminar la amortización del fondo de comercio porque consideran que el análisis por deterioro que diseñaron refleja fielmente la realidad económica, sin embargo permite la activación del fondo de comercio y de otros elementos intangibles generados internamente y el reconocimiento, total o



parcial, de la revalorización no registrada de los elementos que componen cada una de las unidades generadoras de efectivo que tiene parte del fondo de comercio asignado.

Por otra parte, sin lugar a duda, el análisis por deterioro del fondo de comercio diseñado por los reguladores, en comparación con su amortización, introduce una mayor subjetividad en la estimación de la pérdida de valor de este elemento, dado que para llevarlo a cabo es necesario realizar una serie de hipótesis para determinar los flujos de efectivo netos que generarán cada una de las unidades detectadas. Igualmente la identificación de las diferentes unidades dentro de una organización también requiere cierto grado de discrecionalidad, al igual que la distribución de los diferentes elementos de una compañía entre las unidades que la constituyen.

Esta subjetividad y discrecionalidad puede dar lugar a que empresas competidoras en un mismo sector, similares en cuanto tamaño, tecnología, formación de los empleados y modelo organizativo, estimen un grado de deterioro de su fondo de comercio muy diferente debido a que las hipótesis utilizadas en sus análisis son no son las mismas porque perciben la realidad y el futuro de forma distinta. Ello puede producirse, entre otras cuestiones, exclusivamente porque los gestores de cada una de las organizaciones sean más o menos pesimistas. Esta crítica es extensible al análisis por deterioro de la mayor parte de los activos pero es en el fondo de comercio cuando alcanza su grado máximo.

A pesar de lo anterior, los reguladores consideran que el nuevo tratamiento del fondo de comercio aumenta la transparencia de los estados financieros porque refleja más fielmente la realidad económica que el método anterior, consistente en amortizar durante un período de tiempo arbitrario. Puede ser cierto que la nueva regulación proporcione información más acorde con la realidad, pero con la realidad vista desde la óptica de los administradores de las distintas organizaciones empresariales, que pueden ser muy diversas y diferentes a la percepción general del público y a la de los auditores. Ello hace que la información proporcionada con el nuevo marco regulatorio no sea en gran

medida verificable porque, sobre todo en situaciones económicas excepcionales como la actual, caracterizada por la existencia de un grado extraordinario de incertidumbre, ¿quién sabe cuáles van a ser las condiciones económicas en un plazo superior a dos años? Por ello, siempre que las hipótesis utilizadas por los gestores en el análisis por deterioro del fondo de comercio no sean extremadamente irracionales, a priori, el resultado obtenido en el mismo será correcto conforme a dichas conjeturas, las cuales únicamente podrán ser corroboradas con el paso del tiempo.

Es decir, con la eliminación de la amortización del fondo de comercio y el análisis del mantenimiento de su valor desarrollado por los reguladores se ha reducido la verificabilidad y la comparabilidad de la información económico-financiera, no obstante puede que se aproxime más a la realidad económica futura desde la óptica de los administradores de las empresas que puede coincidir o no con las condiciones reales.

La introducción de esta incertidumbre en las cuentas anuales de las compañías es cuanto menos arriesgada teniendo en cuenta que a partir de las mismas se distribuye el dividendo a los accionistas y se obtiene la cantidad a pagar al fisco. Además, esta forma de estimar el deterioro del fondo de comercio, en particular, y la aplicación del valor razonable, en general, requiere que los usuarios de los estados financieros tengan una elevada formación en materia económico-financiera o, en caso contrario, que tengan que asumir el coste de un asesor para poder interpretar correctamente las cifras y las justificaciones aportadas en los estados financieros de las empresas con las que tienen algún tipo de relación (v.g. clientes, proveedores, accionistas, etc.).

En suma, como señalamos al inicio de este Capítulo, la regulación en materia de información económico-financiera está constituida por criterios y convenciones que pretenden que todas las empresas reflejen sus operaciones de una forma homogénea, sin embargo la eliminación de la amortización del fondo de comercio y su sustitución por un análisis de su valor, esencialmente, basado en la noción de unidad generadora de efectivo y en la estimación de los flujos de efectivo que se espera que genere dicha unidad, introduce en los

estados financieros un elevadísimo grado de subjetividad, con lo que se reduce sustancialmente la fiabilidad, la verificabilidad y la comparabilidad de la información económico-financiera. Es cierto que la amortización del fondo de comercio durante un período arbitrario de tiempo puede que no refleje fielmente la realidad económica, no obstante, el análisis por deterioro diseñado por los reguladores no garantiza lo contrario pero introduce muchísima incertidumbre en los estados financieros. Muy probablemente, el coste del análisis por deterioro del fondo de comercio desarrollado en las normas del ISAB, FASB e ICAC supere a sus beneficios.

### **Capítulo III. Reconocimiento y Valoración Inicial del Fondo de Comercio: las Combinaciones de Negocios.**

La gestión de las operaciones de concentración de empresas (v.g. fusiones, escisiones, y adquisiciones) es muy compleja dado que suponen la confusión de varias organizaciones independientes, con una cultura empresarial, estrategia de negocio y políticas diferentes. Normalmente, para una o varias de las empresas participantes en la operación, ésta conlleva una modificación sustancial en sus planes de negocio y un cambio radical en la forma de llevar a cabo sus actividades empresariales.

Como consecuencia de ello, su tratamiento a efectos de la información económico-financiera es inevitablemente extraordinario, complejo y polémico. En este sentido, en España hasta la aprobación del actual Plan General de Contabilidad (PGC)<sup>384</sup>, mediante el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, la regulación contable de este tipo de operaciones ha sido prácticamente inexistente, a excepción del Borrador de Normas de

---

<sup>384</sup> Con carácter previo al PGC, la Circular 4/2004 del Banco de España, de 22 de diciembre, Normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros, introdujo por primera vez en el ordenamiento mercantil español las Normas emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB) y adoptadas por la Comisión Europea, siendo la norma 43ª de dicha Circular la que regula a las combinaciones de negocios. En esencia, esta norma es de obligatoria observancia para las entidades de crédito, por ello puede afirmarse que hasta la aprobación del actual PGC no existía una normativa que regulara las operaciones de concentración de empresas de la mayor parte de los sectores de la economía española.

En concreto, la Norma de Registro y Valoración del PGC que establece el tratamiento de las combinaciones de negocios es la 19ª.

Contabilidad aplicables a las Fusiones y Adquisiciones<sup>385</sup>, que nunca llegó a aprobarse, y de algunos matices dispuestos en determinadas normas sectoriales, como las aplicables a las entidades de crédito<sup>386</sup>.

La complejidad de este tipo de operaciones se ha trasladado al proceso seguido por el IASB para la aprobación de la norma de este organismo que aborda las denominadas combinaciones de negocios. En este sentido, el IASB estructuró la elaboración de la actual Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 3, Combinaciones de Negocios, en dos fases. La primera de ellas culminó en marzo de 2004, con la emisión de la primera NIIF 3 y de nuevas versiones de la NIC 36, Deterioro de Activos, y de la NIC 38, Activos Intangibles. El IASB, en la NIIF 3 aprobada en 2004, que derogó a la NIC 22, introdujo grandes modificaciones tanto en el tratamiento de las combinaciones de negocios, ya que suprimió la posibilidad de reflejar estas operaciones mediante el método de unificación de intereses, como en la valoración del fondo de comercio, dado que eliminó la obligación de amortizarlo. Por otra parte, la versión modificada de la NIC 36 eliminó la obligación de amortizar sistemáticamente el fondo de comercio e introdujo el análisis actual de deterioro de su valor basado en el descuento de flujos de efectivo.

La segunda etapa del proyecto terminó en enero de 2008 con la publicación de la actual versión de la NIIF 3 y de la NIC 27, Estados financieros consolidados y separados. El objetivo fundamental perseguido por el IASB en esta fase era alcanzar la convergencia con las normas elaboradas por el regulador contable norteamericano, el FASB. No obstante, este objetivo se ha conseguido parcialmente dado que todavía continúan existiendo diferencias sustanciales entre las normativas de los dos reguladores, como las relacionadas con la valoración de los socios externos y el reconocimiento y valoración de las contingencias del negocio adquirido.

---

<sup>385</sup> Publicado en el Boletín de Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (BOICAC) número 14, de octubre de 1993.

<sup>386</sup> En este sentido, la norma 3ª de la Circular 4/1991 del Banco de España, de 14 de junio, Entidades de Crédito, Normas de contabilidad y modelos de estados financieros, ya derogada por la Circular 4/2004, regulaba las revalorizaciones por fusiones.

La regulación del reflejo de las actividades realizadas empresas en sus estados financieros, que son la fuente de información fundamental para los interesados en su devenir, debe ser estable en el tiempo, máxime en el caso de operaciones tan complejas como las fusiones y adquisiciones. En caso contrario, las entidades deberán realizar grandes esfuerzos para conocer los cambios regulatorios y mayores, si cabe, para explicar sus efectos a sus inversores y financiadores.

El proceso seguido por el IASB para la aprobación de una normativa tan relevante para las compañías como la encargada de regular el tratamiento contable de las operaciones de integración, muestra el proceder “desorganizado” del regulador para “organizar” el reflejo de las operaciones celebradas en el mundo de los negocios. Ello, muy probablemente ha provocado que múltiples acuerdos de combinación de empresas hayan estado sometidos a la incertidumbre, añadida a la inherente a este tipo de operaciones tan sumamente complicadas, de saber cuáles van a ser sus efectos contables, porque el regulador está estudiando cambiar sustancialmente una norma que no lleva aplicándose ni dos ejercicios consecutivos. Así, el IASB publicó en junio de 2005 el primer borrador público de un texto de NIIF 3 que no fue aprobada hasta 2008 y que introducía grandes cambios en relación con la norma aprobada en marzo de 2004.

En este sentido, debe destacarse el hecho insólito en la regulación europea de que una norma aprobada por la Comisión Europea (CE) nunca haya sido aplicada porque ha sido derogada con anterioridad a su fecha de entrada en vigor. Este es el caso de la NIC 22, que fue adoptada mediante el Reglamento de la Comisión 1725/2003, de 29 de septiembre, y nunca se aplicó obligatoriamente en la Unión Europea (UE) porque fue derogada antes del 1 de enero de 2005, fecha en la que debería haber entrado en vigor, por la NIIF 3, adoptada mediante el Reglamento de la Comisión 2236/2004, de 29 de diciembre.

El éxito o fracaso de una operación de concentración empresarial depende en gran medida de las razones que motivaron a llevarla a cabo. En este sentido,

puede afirmarse que la adquisición de un negocio, al igual que la de cualquier activo, es una buena decisión financiera si su precio de compra es inferior a los flujos de efectivo actualizados a tipos de mercado que se espera que genere después de la operación. Las razones, aunque a menudo justificadas en forma de beneficios reales, a veces sólo son espejismos que tienen administradores imprudentes y excesivamente confiados a llevar a cabo adquisiciones desastrosas.

En términos generales, los motivos de este tipo de operaciones pueden agruparse en dos teorías. Por un lado, la que justifica la combinación en la creación de valor, fundamentalmente como consecuencia de la generación de las denominadas sinergias y, por otro, la teoría de la agencia y discrecionalidad de los directivos.

En el Diccionario de la Real Academia Española, sinergia se define como la acción de dos o más causas cuyo efecto es superior a la suma de los efectos individuales. La aplicación de esta definición a la concentración de empresas supone afirmar que la combinación generará flujos superiores a la agregación de los flujos generados individualmente por cada una de las compañías participantes en la operación. Así, en la práctica, las sinergias suelen justificarse en la aparición de economías de escala, de alcance o de integración vertical y de ventajas fiscales.

El desarrollo de las economías ha provocado que se produzca una clara separación entre la propiedad y la gestión de las compañías, dando lugar a los denominados problemas de agencia. Según la teoría de la agencia, los directivos o gestores, actuando en representación de los accionistas o propietarios, gozan de una amplia autonomía de decisión ante la imposibilidad de especificar exhaustivamente cómo deben comportarse ante cada situación o contingencia. En esta relación, los propietarios y gestores pueden tener objetivos muy diferentes, de tal manera que éstos no siempre actuarán buscando el máximo beneficio de los primeros sino los suyos.

En materia de información económico-financiera, tanto en el marco del IASB, como en el del FASB, como en el del ICAC, las combinaciones de negocios se definen como operaciones por las que una entidad adquiere el control de uno o varios negocios. Por tanto, la noción de control es el elemento clave (junto con la existencia de un negocio que controlar) para que una operación pueda calificarse como una combinación. Es decir, conforme a las normas actuales únicamente están obligados legalmente a consolidar sus estados financieros los grupos verticales o de subordinación, mientras que los grupos horizontales o de coordinación no lo están, de tal manera que la realidad económica de estos grupos actualmente no se refleja fielmente, perjudicando a los interesados en las empresas pertenecientes al grupo horizontal.

No obstante, el regulador español, conocedor de las limitaciones del ordenamiento del IASB, introdujo, en la Norma para la Elaboración de las Cuentas Anuales (NECA) 13ª del PGC, a efectos de las cuentas individuales, el requerimiento de utilizar el concepto de unidad de decisión al considerar si otra empresa pertenece al grupo. De tal manera que, en el marco jurídico español, en las cuentas anuales individuales se ha de atender a la noción de unidad de decisión, mientras que la obligación de consolidar se basa en el concepto de control. Asimismo, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, aprobado por el Real Decreto 1/2010, de 2 de julio, en su artículo 260, requiere a la sociedad de mayor activo del conjunto de sociedades domiciliadas en España sometidas a una misma unidad de decisión que incluya en la memoria una descripción de las citadas sociedades, señalando el motivo por el que se encuentran bajo una misma unidad de decisión, y que proporcione información sobre el importe agregado de los activos, pasivos, patrimonio neto, cifra de negocios y resultado del conjunto de las citadas sociedades. En esta misma línea, en el mundo de las entidades de crédito, la Ley 13/1985, de 25 de mayo, Coeficientes de Inversión, Recursos Propios y Obligaciones de Información de los Intermediarios Financieros, en su artículo octavo, requiere que los grupos horizontales consoliden sus estados financieros a efectos del cálculo del coeficiente de solvencia.

Para recoger fiablemente la realidad económica de los grupos de coordinación, y como evidencian los preceptos anteriores, la obligación de consolidar los estados financieros debería basarse en la existencia de unidad de decisión y no sólo en la de control, dado que, en caso contrario, como sucede actualmente, determinados grupos económicos no se tratan como tales a efectos de los estados financieros consolidados.

Como consecuencia de que el control es la clave de las combinaciones de negocios, todas ellas se consideran adquisiciones y, por ende, se reflejan mediante el método de adquisición. El IASB, el FASB y el ICAC, en sus respectivas normas, especifican expresamente que las combinaciones entre iguales deben reflejarse también mediante el método de adquisición.

No obstante, las operaciones de integración de empresas, desde el punto de vista de la obtención del control por parte de una de las empresas participantes, pueden clasificarse como adquisiciones o como unificaciones de intereses. El primer tipo de combinaciones, son aquellas en las que una de las compañías participantes en la operación obtiene, a raíz de la misma, el control del resto de los negocios combinados, de tal modo que es quien diseña la organización resultante, fija su estrategia y desarrolla su cultura empresarial. Por ello, las adquisiciones suponen un punto de inflexión en la vida de las entidades adquiridas, de tal manera que se entiende que la gestión de sus actividades varía significativamente tras la combinación y, por tanto, que el valor actual de los flujos de efectivo futuros de la entidad resultante de la combinación es sustancialmente diferente a la agregación de los flujos futuros actualizados que se espere que generen individualmente cada una de las entidades combinadas.

Sin embargo, en las unificaciones de intereses se entiende que ninguna de las entidades combinadas obtiene el control del resto como consecuencia de la operación, de tal manera que todas ellas tienen continuidad y ninguna impone un diseño organizativo, una estrategia o una cultura empresarial. En consecuencia, en esta clase de operaciones debe presumirse que la gestión de las actividades de los negocios combinados no sufre grandes cambios tras la



operación de integración y, por ende, que los flujos esperados del negocio resultante de la combinación no difiere de una forma significativa de la suma de los flujos futuros de cada una de las entidades combinadas consideradas individualmente.

Conforme a estas premisas, las adquisiciones y las unificaciones de intereses no deberían reflejarse de la misma forma porque, en caso contrario, la realidad económica de una de ellas no se estaría reflejando fielmente. En otras palabras, parece que no es coherente que una combinación de negocios que no sea una adquisición, porque ninguna de las entidades participantes obtenga el control del resto y, por tanto, los flujos de efectivo esperados de la entidad resultante de la combinación no se consideren sustancialmente diferentes de los flujos futuros agregados de las entidades antes de la combinación, tenga que contabilizarse mediante el método de adquisición y no conforme a una metodología que permita reflejar fielmente la realidad económica de la operación. Sin embargo, esto es exactamente lo que se produce en los marcos actuales del IASB, FASB e ICAC en los que las unificaciones de intereses se reflejan como adquisiciones.

No obstante, el IASB, en la NIC 22, admitía dos métodos de contabilización para las combinaciones de negocios: 1) el método de adquisición o compra para las adquisiciones y 2) el de unificación de intereses para las combinaciones que se calificaran como unificaciones o fusiones entre iguales. Pero, en 2004, con la publicación de la primera versión de la NIIF 3, el regulador eliminó esta opción e introdujo la obligación de aplicar el método de adquisición a todas las combinaciones de negocios con independencia de su realidad económica, argumentando que es preferible que las fusiones entre iguales se reflejen como adquisiciones a que los sujetos contables dispongan de dos métodos para reflejar las combinaciones y así poder elegir el que mejor satisfaga los intereses personales de los propietarios. El regulador también justificó la eliminación del método de unificación intereses en que no aporta más información que el de adquisición y que mantener dos métodos de contabilización para las combinaciones de negocios incrementa sustancialmente el coste de elaboración de los estados financieros.

Si bien es cierto que la mayor parte de las operaciones de concentración empresarial son adquisiciones, también lo es que las fusiones entre iguales pueden existir y que el método de adquisición no refleja adecuadamente su fondo económico. Por otra parte, la información proporcionada y las consecuencias de la aplicación del método de adquisición son muy diferentes a las del método de unificación de intereses dado que en el primero pueden reconocerse elementos no reconocidos por la adquirida, incluido el fondo de comercio, y sus elementos se valoran por su valor razonable, mientras que en la segunda de las metodologías ni se reconocen nuevos elementos ni se valoran por su valor razonable.

Además, la posibilidad de que los sujetos contables puedan realizar arbitraje por la existencia de dos métodos de contabilización diferentes no debe existir en tanto la operación está sometida a la auditoría de un experto independiente. Y, por último, tanto el IASB como el FASB, tienen normas complejas y costosas en su aplicación, como las previstas para la cobertura y la transferencia de instrumentos financieros, por lo que tampoco parecen justificables las razones para eliminar el método de unificación de intereses basadas en el coste para los usuarios de la información financiera.

En suma, el tratamiento de las unificaciones de intereses es una excepción en los marcos normativos del IASB y del FASB, en los que el reflejo de las operaciones tiene como objetivo fundamental recoger el fondo económico de las mismas con independencia de su forma jurídica.

Una cuestión novedosa introducida por los reguladores (IASB y FASB) en la segunda etapa del proyecto de modificación de la normativa sobre combinaciones de negocios es la posibilidad de reflejar a los socios externos por su valor razonable. No obstante, en este aspecto la convergencia con el FASB es relativa dado que este regulador exige que los socios externos se valoren por su valor razonable, mientras que el IASB admite la opción de que se reflejen o por el porcentaje que les corresponda en el valor de los activos identificables de la adquirida o por su valor razonable. La consecuencia más

relevante de esta opción va a ser que cuando los socios externos se valoren por su valor razonable se reflejará el fondo de comercio o la diferencia negativa que les corresponda.

El aspecto más problemático es cómo valorar el fondo de comercio de los socios externos que, según señalan los reguladores, no tiene que ser necesariamente proporcional al de la adquirente por la existencia de la prima de control. En este sentido, los reguladores admiten técnicas de valoración para estimar el valor del fondo de comercio atribuible a los socios externos, con lo que en los estados financieros resultantes de la combinación el importe del fondo de comercio total se habría calculado en parte de un forma residual (el fondo de comercio correspondiente a la adquirente) y en parte mediante técnicas de valoración (el fondo de comercio correspondiente a los socios externos).

La aplicación a las participaciones de los socios externos de los métodos generales de valoración, como el basado en los flujos de caja libres, además de las dificultades inherentes a las diferentes metodologías<sup>387</sup>, requiere la determinación del denominado descuento de la minoría para eliminar de la valoración el efecto control. Para empresas cotizadas o con compañías similares cotizadas, el cálculo de este descuento normalmente se basa en el descuento con el que cotizan las acciones en un mercado organizado respecto a la valoración obtenida mediante un método de valoración generalmente aceptado, normalmente el descuento de los flujos de caja libres. En empresas no cotizadas sin comparables en el mercado cotizado, el cálculo del descuento de la minoría se basa en el aplicable para empresas del sector cotizadas. En consecuencia, la determinación del descuento de la minoría requiere la introducción de un elevado grado de subjetividad en la valoración de los socios externos.

---

<sup>387</sup> Por ejemplo, el método basado en el descuento de los flujos de caja libres, que es el más utilizado en la práctica, requiere la determinación de los flujos de efectivo futuros que se espere que genere la compañía en un período determinado de tiempo. También, bajo esta metodología, es necesario el cálculo de la tasa de descuento de los flujos calculados. Es decir, es un método sujeto a la incertidumbre de los acontecimientos futuros, lo cual inevitablemente requiere la introducción de la subjetividad de quien realiza la valoración.

Es decir, el reflejo de los socios externos por su valor razonable introduce un nivel sustancial de subjetividad en los estados financieros, lo cual no es deseable dado que éstos deben reflejar la realidad más objetiva posible de la situación financiera y económica de una compañía. Además, no tiene sentido que una empresa refleje sus socios externos por su valor razonable y su competidora directa lo haga en función de su participación en el valor neto de los activos identificables y pasivos de la empresa dependiente porque se vulnera gravemente la comparabilidad de los estados financieros.

Por otra parte, si los reguladores consideran que el fondo de comercio de los socios externos se puede determinar mediante técnicas de valoración también deberían admitir estas técnicas para estimar la cuantía del fondo de comercio de la adquirente. De esta manera, el fondo de comercio dejaría de calcularse de forma residual y no estaría afectado por los distintos factores que influyen actualmente en su cálculo, aunque su estimación no estaría exenta de subjetividad.

#### **Capítulo IV. Requerimientos de Información relativos al Fondo de Comercio y Grado de Cumplimiento por parte de las Empresas del IBEX-35.**

Las Notas a los Estados Financieros, o Memoria, son un elemento fundamental de los mismos, dado que recogen las informaciones necesarias para comprender e interpretar correctamente los elementos reflejados en el balance y las operaciones celebradas en el ejercicio.

El desarrollo de las economías y de los mercados financieros y el incremento de la complejidad de las operaciones realizadas por las empresas, requieren un mayor desarrollo de las explicaciones proporcionadas en la memoria de los estados financieros, de tal manera que una persona ajena a la compañía, ya sea un accionista, proveedor, financiador, etc., pueda entender las actividades que ésta ha llevado a cabo durante el ejercicio.

Esta necesidad de transparencia se agudiza en situaciones de elevada incertidumbre, ya sea imputable exclusivamente a una actividad en concreto o a la economía en general. Así, en la situación actual de crisis económica, las compañías deben realizar mayores esfuerzos de transparencia para que sus inversores y financiadores puedan valorar los riesgos e incertidumbres que gestionan.

La obligación de publicar las informaciones recogidas en la memoria se justifica en los denominados costes de agencia y en la existencia de información asimétrica. El desarrollo de la economía y el aumento de la competencia provocaron la agrupación de las personas en sociedades mercantiles, lo que dio lugar a una separación entre la propiedad y la gestión de las compañías, originándose entonces los denominados problemas de agencia. La teoría de la agencia considera a la empresa como un conjunto de contratos entre los distintos individuos que intervienen en la misma, de manera que la relación de agencia es un contrato por el que una persona (principal) designa a otra (agente) para que realice alguna actividad en su nombre, para lo cual, el principal delega en el agente cierta autoridad de decisión. En esta línea, los directivos serían los agentes que actúan en representación de los accionistas (principal).

Según esta teoría, los directivos, actuando en representación de los accionistas, gozan de una amplia autonomía de decisión ante la imposibilidad de especificar exhaustivamente cómo deben comportarse ante cada situación o contingencia. En esta relación, los accionistas y los directivos tienen diferentes objetivos, por lo que éstos no siempre actuarán buscando el máximo beneficio de los primeros.

La publicación de información, entre otras características, fiable, precisa, completa y detallada, permite a los accionistas conocer la salud financiera y económica de la empresa en la que han invertido. Así, los problemas de agencia disminuyen, dado que los directivos son conscientes de que con la información que deben publicar, los accionistas, con conocimientos suficientes sobre las actividades desarrolladas por la empresa, son capaces de valorar las

operaciones realizadas y si su objetivo ha sido la creación de valor para el accionista u otro distinto.

Por otro lado, la información asimétrica puede definirse como la falta de información suficiente de una de las partes participantes en la operación con respecto a la otra, que le impedirá tomar una decisión económica racional en relación con la operación en concreto. La existencia de información asimétrica provoca ineficiencias en los mercados, haciendo que una de las partes contratantes obtenga mayores ganancias y la otra menores ganancias o unas pérdidas superiores. La publicación de información reduce la información asimétrica, dado que permite al agente económico participante en la operación acceder a información que de otra manera no tendría acceso.

En cualquier caso, para reducir los costes derivados de los problemas de agencia y de la información asimétrica, los estados financieros deben contener información fiable. Para ello, la existencia de expertos independientes que garanticen que la información publicada contiene un grado suficiente de fiabilidad es imprescindible. La independencia de estos expertos es la clave para que los usuarios de los estados financieros puedan disponer de información fiable.

Es decir, la publicación de información fiable por parte de las empresas mitiga los costes derivados de los problemas de agencia y de la existencia de información asimétrica. No obstante, esta práctica no está exenta de costes. Los más importantes son tanto los generados en la elaboración y difusión de la información como los derivados de la pérdida de ventajas competitivas por la divulgación de aspectos clave de las actividades llevadas a cabo por la empresa y aprovechados por sus competidores. Estos costes no son los únicos imputables a la divulgación de información, así puede citarse otros costes generados por la transparencia en las actividades desarrolladas, como los derivados de la auditoría de cuentas, de la posibilidad de reclamaciones por empleados o sindicatos, consumidores y por grupos políticos, de problemas técnicos de procesar la información, de la posibilidad de intervención de agencias gubernamentales o de las autoridades fiscales, etc.

En el caso concreto del fondo de comercio, la divulgación de información fiable y completa, que permita a los usuarios comprender las causas que originaron su desembolso y los factores subyacentes en el mismo que han de generar los beneficios económicos que teóricamente representa, se antoja imprescindible dado que este elemento posiblemente, y en la mayoría de las ocasiones, sea el más complejo de comprender y valorar, dado que además de carecer de sustancia física, ni representa derechos adquiridos ni puede arrendarse o venderse.

La información en memoria tiene principalmente un carácter cualitativo por lo que su medición no es sencilla ni automática. En la literatura se han desarrollado diferentes metodologías que pretenden arrojar una valoración sobre la calidad de la información financiera publicada por las compañías. En este trabajo se ha optado por la elaboración de un índice de la calidad de la información publicada sobre el fondo de comercio reflejado en el balance de los 35 grupos de sociedades que componían el índice cotización bursátil español IBEX-35 en junio de 2010, para un período de tiempo comprendido entre los años 2005 y 2009.

Se ha desarrollado un índice no ponderado para no introducir la subjetividad de su hacedor en los resultados de la investigación. Antes de presentar las conclusiones de dicha investigación, debe apuntarse que, en las notas a los estados financieros correspondientes a los ejercicios 2005 a 2009 inclusive, ninguno de los grupos analizados describe con un mínimo grado de detalle los factores que han contribuido al reconocimiento del fondo de comercio. Es decir, ningún grupo del IBEX-35, en las memorias estudiadas, explica con detalle las causas que justifican su desembolso. Sin esta información, los usuarios de los estados financieros, además de no conocer los factores subyacentes en el fondo de comercio, que en algunas entidades representa una proporción sustancial de su activo, ni pueden valorar si la adquisición de la empresa en particular ha sido beneficiosa desde un punto de vista económico y financiero, ni pueden analizar el deterioro posterior del mismo. En otras palabras, sin una descripción de los factores subyacentes en el fondo de comercio no es posible

evaluar si su reconocimiento en el balance está justificado ni tampoco su valoración posterior.

Por otra parte, en las memorias analizadas, solamente en el último ejercicio estudiado (2009) y en un grado muy insuficiente, se proporciona información sobre los eventos y circunstancias que han motivado el registro de una pérdida por deterioro del fondo de comercio (entre los que se citan el deterioro significativo de las condiciones económicas). Además, en término medio, se informa de forma insuficiente sobre las hipótesis clave empleadas para estimar el valor en uso de las unidades generadoras de efectivo con una parte significativa asignada del fondo de comercio. Consideramos que si no se dispone de ambas informaciones de una forma completa y detallada difícilmente podrá comprenderse y valorarse la solidez del análisis por deterioro realizado por las empresas.

Los resultados del test de Wilcoxon realizado sobre los índices de información elaborados para los distintos grupos empresariales en los distintos ejercicios que constituyen el período investigado, desprenden que no hay cambios significativos en la calidad de la información contable de los grupos consolidados analizados en el período 2005-2008, pero que sí los hay en el ejercicio 2009. Por otra parte, la calidad de la información relativa al fondo de comercio aumenta a lo largo del período estudiado, produciéndose el mayor aumento en el último ejercicio, el 2009, en el cual se produce un incremento significativo de la calidad. La conclusión anterior es coherente con el hecho de que el ejercicio 2005, primer año de la investigación, se aplicaron por primera vez los requerimientos de información de las Normas Internacionales de Información Financiera, por lo que es lógico que el grado de satisfacción de las disposiciones de la nueva normativa aumente durante los primeros ejercicios de su aplicación, circunstancia que, por otro lado, avala una petición realizada por un grupo cada vez más numeroso de interlocutores, relativa a la idoneidad de “reposar” las normas durante un período mínimo de tiempo y no estar cambiándolas continuamente, con los problemas de inseguridad jurídica que esto conlleva.



Por otra parte, el análisis de los estados financieros de los grupos empresariales que componen el IBEX-35 deja en evidencia el elevado grado de subjetividad inherente al método diseñado por el IASB para analizar el deterioro del valor del fondo de comercio, el cual fue adoptado por el regulador contable español (ICAC) y es muy similar al desarrollado por el regulador en materia de información financiera norteamericano (FASB). Esta subjetividad consubstancial a la valoración posterior del fondo de comercio vulnera significativamente la comparabilidad de los estados financieros, reduciendo su utilidad para la toma de decisiones de carácter económico y financiero por parte de los interesados en los mismos.

En este sentido, debe destacarse que diferentes grupos empresariales pertenecientes a un mismo sector económico alcanzan conclusiones muy dispares sobre la evolución futura de sus negocios, de tal manera que mientras unos reconocen un deterioro del fondo de comercio en un ejercicio determinado, otros grupos competidores sostienen que los flujos de efectivo que estiman que generarán sus negocios en el futuro compensan el valor en libros del fondo de comercio. Asimismo, la subjetividad de la metodología elaborada por el IASB queda en evidencia cuando empresas de un mismo sector económico registran un deterioro del fondo de comercio durante todos los ejercicios comprendidos entre 2005 y 2009, y otras justifican que el fondo de comercio no se ha depreciado en ninguno de los ejercicios mencionados.

Otro aspecto que este análisis ha puesto en evidencia es que 12 de los 29 grupos empresariales (el 41,38%) que tenían registrado fondos de comercio durante el período 2005-2009 y que constituyen el índice desarrollado en este trabajo, consideran que sus fondos de comercio no se han deteriorado en dicho período, lo que en principio parece que no se compadece con la situación de crisis económica que estamos padeciendo desde el año 2007.

Ello se debe a que en todos estos casos se estima que el valor actual de los flujos de efectivo futuros de las unidades generadoras de efectivo a las que se ha asignado fondo de comercio es superior a su valor en libros y, por ende, que se espera recuperar su coste con el negocio generado por cada unidad. Esta

apreciación se basa en criterios subjetivos sobre la evolución económica de la economía en general y de cada negocio en particular que hacen que la información financiera relativa al fondo de comercio proporcionada por las empresas del IBEX-35 no sea comparable.

En cualquier caso, en términos generales, el deterioro medio anual del fondo de comercio reflejado como un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancia es muy inferior al 5% de amortización anual que, como mínimo, se hubiera tenido que registrar en el caso de que el IASB no hubiera eliminado la obligación de amortizar el fondo de comercio en un período máximo de veinte años.

## BIBLIOGRAFÍA

ABD-ELSALAM, O. H.; WEETMAN, P. [2003]: *Introducing international accounting standards to an emerging capital market: Relative familiarity and language effect, with a case study of Egypt*. Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, Vol. 12, Num. 1, pp. 63-84.

— [2007]: *Measuring accounting disclosure in a period of complex changes: the case of Egypt*. Advances in International Accounting, Vol. 20, pp. 75-104.

AFFLECK-GRAVES, J.; DAVIS, R.; MENDENHALL, R. [1990]: *Forecasts of earnings per share: possible sources of analyst superiority and bias*. Contemporary Accounting Research, Vol. 6, pp. 501-517.

AHMED, K.; COURTIS, J. K. [1999]: *Associations between corporate characteristics and disclosure levels in annual reports: a meta-analysis*. British Accounting Review, Vol. 31, Num. 1, pp. 35-61.

— ; NICHOLLS, D. [1994]: *The impact of non-financial company characteristics on mandatory disclosure compliance in developing countries: the case of Bangladesh*. The International Journal of Accounting, Vol. 29, pp. 62-77.

AKERLOF [1970]: *The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism*. The Quarterly Journal of Economics, Num. 84, pp. 488-500.

ALI, A.; CHEN, T.; RADHARKRISHNAN, S. [2007]: *Corporate Disclosures by Family Firms*. Journal of Accounting and Economics, Vol. 44, pp. 238-286.

ALI, M. J.; AHMED, K.; HENRY, D. [2004]: *Disclosure compliance with national accounting standards by listed companies in South Asia*. Accounting and Business Research, Vol. 34, Núm. 3, pp. 183-199.

ÁLVAREZ MELCÓN, S. [1991]: Las cuentas anuales consolidadas de las corporaciones y de los grupos de empresa. *Revista de Economía*, Núm. 9, Abril-Junio, pp. 59-63.

— [1999]: *Consolidación de estados financieros*. Editorial Mc Graw Hill, Segunda edición, Madrid, España.

— [2002]: *La reforma contable y la contabilidad de los grupos de empresa*. *Partida Doble*, Núm. 137, Octubre, pp. 6-17.

— ; BESTEIRO VARELA, M.A. [2003]: *Modificaciones del contenido actual de la memoria de las cuentas anuales, en las propuestas del libro blanco para la reforma de la contabilidad en España*. *Estudios económicos de contabilidad: en homenaje a D. José Rivero Romero*, Madrid, pp. 401-418.

AMIHUD, Y.; LEV, B. [1981]: Risk reduction as a managerial motive for conglomerate mergers. *Bell Journal of Economics*, Vol. 12, Núm. 2, pp. 605-617.

AMIR, A.; HARRIS, T. S.; VENUTTI, E. K. [1993]: *A Comparison of the Value-Relevance of US versus Non-US GAAP Accounting Measures Using 20-F Reconciliations*, *Journal of Accounting Research*, 22.

— ; LEV, B. [1996]: *Value-Relevance of Nonfinancial Information: The Wireless Communications Industry*. *Journal of Accounting and Economics*, 22, pp. 3-30.

ARANDA GALLEGO, J.; GÓMEZ GARCÍA, J. [2002]: *Fundamentos de Estadística para Economía y Administración de Empresas*. Tercera Edición, Editorial DM, Murcia.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) [1991]: Documentos sobre principios contables número 3: inmovilizado inmaterial y gastos amortizables. Madrid.

— [1999]: *Marco Conceptual para la Información Financiera*, Primera Edición. Madrid.

— [1999b]: *Principios Contables AECA*. Segunda Edición. Madrid.

— [2008]: *Documento AECA Nº 25. Calificación Contable de Instrumentos Financieros: Distinción pasivo - Patrimonio Neto*. AECA, Madrid

AUSTRALIAN ACCOUNTING STANDARDS BOARD (AASB) [2008]: *Accounting Standard AASB 3 Business Combinations*. Melbourne.

BABÍO, M. R.; MUIÑO, M. F.; VIDAL, R. [2001]: La decisión de publicar información voluntaria. (Un análisis de la opinión de directivos de la empresa española)", XI Congreso AECA, Madrid, Septiembre.

BAEK, J.; KANG, J.; PARK, K. [2004]: Corporate governance and firm value: evidence from the Korean financial crisis. *Journal of Financial Economics*, Vol. 71, Núm. 2, pp. 265-313.

BALLESTER, M.; GARCÍA-AYUSO, M.; LIVNAT, J. [2000]: *Estimating the R&D Intangible Asset*. *European Accounting Review*, Vol. 12, Núm. 4, pp. 605-633.

BANCO DE ESPAÑA [1991]: *Circular 4/1991, de 14 de junio, Entidades de Crédito, Normas de contabilidad y modelos de estados financieros*. Madrid.

— [2004]: *Circular 4/2004, de 22 de diciembre, Normas de Información Financiera Pública y Reservada y Modelos de Estados Financieros*. Madrid.

BARRON, O. E.; KILE, C. O.; O'KEEFE, T. B. [1999]: *MD&A quality as measured by the SEC and analysts' earnings forecasts*. Contemporary Accounting Research, Vol. 16, Núm. 1, pp. 75–109.

BARTH, M.; CLEMENT, M.; FOSTER, G.; KASZNIK, R. [1998]: *Brand Values and Capital Markets Valuations*. Review of Accounting Studies. Vol. 3, Núms. 1-2, pp. 41-68.

— ; CLINCH, G. [1996]: *International Accounting Differences and Their Relation to Share Prices: Evidence from U.K., Australian, and Canadian Firms*. Contemporary Accounting Research, 13 (1), pp. 135-170.

BAXTER, W.T. [1993]: *Asset Values: Goodwill and Brand Names*. Occasional Research Paper nº 14.

BAILEY, W. G.; KAROLYI, A.; SALVA, C. [2006]: *The economic consequences of increased disclosure: evidence from international cross-listings*. Journal of Financial Economics, Vol. 81, Núm. 1, pp. 175-213.

BEATTIE, V.; THOMSON, S. [2007]: *Lifting the lid on the use of content analysis to investigate intellectual capital disclosures*. Accounting Forum, Vol. 31, Núm. 2, pp. 129-163.

BECHER, D.A. [2000]: *The Valuation Effects of Bank Mergers*. Journal of Corporate Finance, Vol. 6, pp. 189-214.

BEJARANO, V. [2006]: *Las Combinaciones de Negocios en la Nueva Regulación Contable Internacional*. Tesis Doctoral. Madrid.

BELL, F.W.; MURPHY, N.B. [1968]: *Economics of scale and division of labour in commercial banking*. Southern Economic Journal, Vol. 2, pp. 131-139.

BERETTA, S.; BOZZOLAN, S. [2004]: *A framework for the analysis of firm risk*

*communication*. The International Journal of Accounting, Vol. 39, Núm. 3, pp. 265-288.

BERGER, C.J.; DEMSETZ, R.S.; STRAHAN, P.E. [1999]: *The Consolidation of the Financial Service Industry: Causes, Consequences, and Implications for the Future*. Journal of Banking and Finance, Vol. 23, Núm. 2-4, pp. 135-194.

BERKOVITCH, E.; NARAYANAN, M.P. [1993]: *Motives for takeovers: An empirical investigation*. Journal of Financial and Quantitative Analysis, Vol. 28, Núm. 3, pp. 347-362.

BLACK, E. L.; CARNES, T. A.; VERNON, J. R. [1999]: *The market valuation of firm reputation*. Working Paper. University of Arkansas and University of Kansas.

BLANCHET, J. [2002]: *Global standards offer opportunity*. Financial Executive, Vol. 18, Núm. 2, pp. 28-30.

BONTIS, N. [1998]: *Intellectual Capital: An exploratory study that develops measures and models*. Management Decision, Vol. 36, Num. 2, pp. 63-76.

BOTOSAN, C. A. [1997]: *Disclosure level and the cost of equity capital*. The Accounting Review, Vol. 72, Núm. 3, pp. 323-349.

— ; PLUMLEE, M.A. [2002]: *A re-examination of disclosure level and expected cost equity capital*. Journal of Accounting Research 40, num. 1, pp. 21-40.

BRADELEY, K. [1997]: *Intellectual capital and the new wealth of nations*. Business Strategy Review, Vo. 18, Num. 1, pp. 53-62.

BRELEY, R.; MYERS, S. [2003]: *Brealey-Myers. Principios de Finanzas Corporativos*. Mc. Graw Hill (7ª Ed.), Madrid.

BRENNAN, B.A. [1992]: *Mind over matter*. CA Magazine. Vol. 125, n. 6, pp. 20 - 24.

BRETON, G.; TAFFLER, R. J. [2001]: *Accounting information and analyst stock recommendation decisions: a content analysis approach*. Accounting and Business Research, Vol. 31, Núm. 2, pp. 91-101.

BROOKING, A. [1996]: *Intellectual Capital: Core asset for the third millennium Enterprise*. International Thomson Business Press, London.

BROWN, L.; ROZEFF, R. [1978]: *The superiority of analista forecasts as measures of expectations: evidence from earnings*. Journal of Finance, Vol. 33, pp. 1-6.

BROWN, S.; HILLEGEIST, S.A.; LO, K. [2004]: Conference calls and information asymmetry. Journal of Accounting and Economics, Vol. 37, Núm. 3, pp. 343-366.

BROWN, W.D.; TUCKER, K.J.; PFEIFFER, R.J. [1999]: *A Prospective Look at the Usefulness of Separately Reporting Goodwill Charges: An Evaluation of Cash Earnings*. Working Paper (University of Massachusetts).

BUENO E. [1998]: *El capital intangible como clave estratégica en la competencia actual*. Boletín de Estudios Económicos, Vol. LIII, Núm. 164, pp. 207-229.

— [2000]: Capital Intelectual: cuenta y razón. Documento presentado en el curso de verano de valoración de empresas y medición de intangibles realizado en San Lorenzo del Escorial en septiembre de 2000.

— [2005]: Génesis, evolución y concepto del capital intelectual: enfoques y modelos principales. Capital Humano, Noticias.com.



BUSHEE, B. [1998]: *The influence of institutional investors on myopic R&D investment behaviour*. The Accounting Review, Vol. 73, Sarasota, pp. 305-333.

BUSHMAN, R.M.; PIOTROSKI, J.; SMITH, A. [2004]: *What determines corporate transparency?* Journal of Accounting Research, Vol. 42, Núm. 20, pp. 207-252.

BUZBY, S. L. [1974]: *Selected items of information and their disclosure in annual reports*. The Accounting Review, Vol. 49, Núm. 3, pp. 423-435.

— [1975]: *Company size, listed versus unlisted stocks, and the extent of financial disclosure*. Journal of Accounting Research, Vol. 13, Núm. 1, pp. 16-37.

CALVO GONZÁLEZ-VALLINAS, J.; PÉREZ RAMIREZ, J. [2006]: *Instrumentos Financieros. Análisis y valoración con una perspectiva bancaria y de información financiera internacional*. Ediciones Pirámide, Madrid.

CAMPA, J.M.; HERNANDO, I. [2002]: *Value Creation in European M&A*. Documentos de trabajo del Banco de España, Núm. 0223.

CANNING, J.B. [1929]: *The Economist of Accountancy*. The Ronald Press Company.

CAÑIBANO, L [1979]: *Teoría Actual de la Contabilidad*, ICE Ediciones, Madrid.

— ; GARCÍA-AYUSO, M.; SÁNCHEZ, M. P. [2000]: *La Valoración de los Intangibles: Estudios de Innovación vs Información Contable-Financiera*, Análisis Financiero, Madrid.

— ; GARCÍA-AYUSO, M.; SÁNCHEZ,P [2000a]: *Is accounting information loosing relevant? Some answers from European countries*. Documento de trabajo. Universidad de Sevilla, Septiembre, Sevilla.

- ; SÁNCHEZ, M. P.; GARCÍA-AYUSO, M.; CHAMINADE, C. [2002]: *Directrices para la gestión y difusión de la información sobre intangibles (Informe de capital intelectual)*. Lecturas sobre Intangibles y Capital Intelectual. AECA Monografías, Madrid.
- ; GISBERT, A. [2003]: *Principales cambios en la valoración de los activos intangibles*. Lecturas sobre Intangibles y Capital Intelectual, AECA Monografías. Madrid
- CARMELITANO, S. [et. Alt.] [2003]: *Guía de Valoración de Empresas (2ª Edición)*. Coordinado por Miguel Sanjurjo y Mar Reinoso. Ediciones Pearson Educación S.A., Madrid.
- CARUANA, J. [2003]: *Discurso anual ante el consejo de gobierno de 13 de junio de 2003*, BIS Review nº 37/2004.
- CATLETT, G.R.; OLSON, N.O. [1968]: *Accounting for Goodwill*. Accounting Research Study No. 10, American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). Nueva York.
- CEA GARCÍA, J.L. [2005]: *El Marco Conceptual del Modelo Contable IASB: Una Visión Crítica ante la Reforma de la Contabilidad Española*, Editorial Centro de Estudios Financieros, Madrid.
- CERF, A. R. [1961]: *Corporate Reporting and Investment Decisions*. University of California Press, Berkeley.
- CHAMBERS, R. J. [1966]: *Accounting, Evaluation and Economic Behaviour*. Prentice-Hall Inc.
- CHAN, S.H.; MARTIN, J.D.; KENSINGER, J.W. [1990]: *Corporate research and development expenditures and share value*. Journal of Financial Economics, 26. North Holland, pp. 225-276.

CHAUVIN, K.; HIRSCHHEY, M. [1994]: *Goodwill, Profitability, and the Market Value of the Firm*, Journal of Accounting and Public Policy 13.

CHOI, F. D. S. [1973]: *Financial disclosure and entry to the European capital market*. Journal of Accounting Research, Vol. 11, pp. 159-175.

CHOI, W. W.; KNOW, S. S.; LOBO, G. J. [2000]: *Market Valuation of Intangible Assets*. Journal of Business Research, 49, pp. 35-45.

CHOW, C. W.; WONG-BOREN, A. [1987]: *Voluntary financial disclosure by Mexican corporations*. The Accounting Review, Vol. 62, Núm. 3, pp. 533-541.

CLARKSON, P. M.; THOMPSON, R. [1990]: *Empirical estimates of market beta when investors face estimation risk*. Journal of Finance, Vol. 45, Núm. 2, pp. 431-453.

— ; KAO, J. L.; RICHARDSON, G. D. [1994]: *The voluntary inclusion of forecasts in the MD&A section of annual reports*. Contemporary Accounting Research, Vol.11, pp. 423– 450.

CLATWOTHY, M.; JONES, M. J. [2003]: *Financial reporting of good news and bad news: evidence from accounting narratives*. Accounting and Business Research, Vol. 33, Núm. 3, pp. 171-185.

COLEMAN, I.; ECCLES, R. [1997]: *Pursuing value: reporting gaps in the United Kingdom*. Price Waterhouse Coopers, disponible en la web en: [http://store.barometersurveys.com/docs/PWC\\_Pursuing\\_Value\\_UK.pdf](http://store.barometersurveys.com/docs/PWC_Pursuing_Value_UK.pdf). Último acceso: 22 de septiembre de 2010.

COLLER, M.; YOHN, T. [1997]: *Management Forecasts and Information Asymmetry: An Examination of Bid-Ask Spreads*. Journal of Accounting Research, Vol. 35, Núm. 2, pp. 181-191.

COLLEY, J.R.; VOLKAN, A.G. [1988]: Accounting for Goodwill. Accounting Horizons , March, Sarasota, pp. 35-41.

COLLINS, D. W., MAYDEW, E. I., WEISS, IRA S. [1997]: *Changes in the Value-Relevance of Earnings and Book Values Over the Past Forty Years*, Journal of Accounting and Economics, 24.

CONDOR LÓPEZ, V. [2003]: Los estados financieros de los grupos de sociedades y las nuevas normas contables. Revista del Instituto de Estudios Económicos, Núm. 4, pp. 55-78.

— [2004]: *Consolidación de Estados Financieros*. Revista Española de la Asociación de Contabilidad y Administración de Empresas, Núm. 66, enero-febrero, pp. 42-45.

— [2011]: *Cuentas consolidadas: principales novedades de las NOFCAC*. Partida Doble, Núm. 229, febrero, pp. 10-24.

— ; BROTO RUBIO, J. [1985]: *El principio de prudencia “versus principio” de correlación de ingresos y gastos*. Revista española de financiación y contabilidad, Vol. XV, Núm. 47, pp. 357-393.

— ; BLASCO BURRIEL, M<sup>a</sup>. P.; COSTA TODA, A. [2002]: *Contenidos y características de la información consolidada pública en España. Análisis empírico para el sector de la construcción en el período 1991-1998*. Revista Española de Financiación y Contabilidad, Vol. XXXI, Núm. 112, abril- junio, pp. 583-619.

— ; BLASCO BURRIEL, M<sup>a</sup> P.; ANSÓN LAPEÑA, J.A.; BRUSCA ALIJARDE, M<sup>a</sup> I.; CERRO GÓMEZ, I. [2006]: *La empresa aragonesa ante la reforma contable. Un estudio empírico de sus implicaciones*. Documento de trabajo – Fundación Economía Aragonesa (FUNDEAR), Núm. 28, pp. 1-46.

COOKE, T. E. [1992]: *The impact of size, stock market listing and industry type on disclosure in the annual reports of Japanese listed corporations*. Accounting and Business Research, Vol. 22, Núm. 87, pp. 229-237.

CORONA, E. [2003]: *Información financiera sobre efecto impositivo consolidado en grandes empresas. Especial referencia a grupos de sociedades no financieros del IBEX-35*. Trabajo de investigación. Concurso a la plaza N° 93.1 del Cuerpo de Catedráticos de Universidad. Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED).

— ; GARCÍA MARTÍNEZ, F. [2004]: *Reforma contable y las normas del IASB*. Partida Doble, Núm. 160, Noviembre, pp. 60-72.

— ; GARCÍA MARTÍNEZ, F. [2005]: *Circular 4/2004 del Banco de España: las nuevas normas de información financiera para entidades de crédito*. Partida Doble, Núm. 163, Febrero, pp. 6-25.

— ; TALAVERO, J.; GARCÍA, F.; CALVO, J; MONZÓN, A. (2006): *Aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad Adoptadas por la Unión Europea (Nices)*. Ciss, Valencia.

— ; BEJARANO, V. [2007]: *Las combinaciones de negocios en el borrador del nuevo Plan General de Contabilidad*. Revista del Instituto de Estudios Económicos, Núm. 2, pp. 159-188.

— ; BEJARANO, V. [2007]: *El fondo de comercio: concepto y evolución*. Técnica Contable, Núm. 698, junio. Madrid.

COY, D.; DIXON, K. [2004]: *The public accountability index: crafting a parametric disclosure index for annual reports*. The British Accounting Review, Vol. 36, Num. 1, pp.79-106.

DANISH MINISTRY OF SCIENCE, TECHNOLOGY AND INNOVATION [2003]: *Intellectual Capital Statements: The New Guideline*. Danish Ministry of Science, Technology and Innovation Copenhagen. [www.vtu.dk/icaccounts](http://www.vtu.dk/icaccounts).

DATTA, D.K.; PINCHES, G.E.; NARAYANAN, V.K. [1992]: *Factors influencing wealth creation form mergers and acquisitions: A meta-analysis*. Strategic Management Journal, Vol. 13, Núm. 1, pp. 67-84.

DAVIS, M [1992]: *Goodwill Accounting: Time for an Overhaul*. Journal of Accountancy, June, pp. 35-41.

DARROUGH, M.; RANGAN, S. [2001]: *Do insiders manipulate R&D spending when they sell their in an initial public offering?* Working paper, Baruch College.

DARROUGH, M. N.; STOUGHTON, N. M. [1990]: *Financial disclosure policy in an entry Game*. Journal of Accounting and Economics, Vol. 12, Num. (2), pp. 19–243.

DEMARK, E. [2002]: *What you need to know about the new FASB pronouncements that target business combinations and goodwill*. The CPA Journal, Vol. 72, Núm. 2.

DEPOERS, F. [2000]: *A cost-benefit study of voluntary disclosure: some empirical evidence from French listed companies*. The European Accounting Review, Vol. 9, Núm. 2, pp. 245- 263.

DÍAZ, B.; SANFILIPPO, S. [2006]: *Determinantes de la prima pagada en las fusiones y adquisiciones de entidades de crédito europeas*. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, Vol. 15, Núm. 3, pp. 27-50.

DOIDGE, C; KAROLY, G.A.; STULZ, R.M. [2004]: *Why are foreign firms listed in the U.S. worth more?* Journal of Financial Economics, Vol. 71, Núm. 2, pp. 205-238.

DHALIWAL, D. S. [1980]: *Improving the quality of corporate financial disclosure*. Accounting and Business Research, Vol. 10, pp. 385-391.

DICKSEE, L.R. [1897]: *Goodwill and Its Treatment in Accounts*. The Accountant, January 9, pp. 40 - 48.

DUNSE, N.; HUTCHINSON, N.; GOODACRE, A. [2004]: *Trade-related valuations and the treatment of goodwill*. Journal of Property Investment & Finance Vol. 22, Núm. 3, pp. 236-258.

DYE, R. A. [1986]: *Proprietary and non-proprietary disclosures*. Journal of Business, Vol. 59, Num. 2, pp. 331–366.

EDVINSSON, L; MALONE, M.S. [1997]: *Intellectual Capital. Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower*, Harper Collins Publishers, Inc., 1ª Ed., New York.

EDWARDS, P.; SMITH, R. A. [1996]: *Competitive disadvantage and voluntary disclosures: the case of segmental reporting*. British Accounting Review, Vol. 28, pp. 155- 172.

EUROFORUM [1998]: *Medición del Capital Intelectual. Modelo Intelect.* IUEE, San Lorenzo del Escorial (Madrid).

FALK, H.; GORDON, L.A. [1977]: *Imperfect Markets and the Nature of Goodwill*. Journal of Business, Finance and Accounting 4, London.

FAMA, E.; JENSEN, M. [1983]: Separation of ownership and control. Journal of Law and Economics, Vol. 26, Núm. 2, pp. 301-325.

FANJUL, O.; MARAVAL, F. [1985]: *La eficiencia del Sistema Bancario Español*. Editorial Alianza, Madrid.

FERNÁNDEZ DEL POZO, L. [2007]: *El Derecho contable de fusiones y escisiones (Ajustado a las Normas Internacionales de Información Financiera)*. Marcial Pons, Madrid.

FERNÁNDEZ ORDOÑEZ, M. [2010]: *Discurso inaugural. XVII Encuentro del Sector Financiero/Deloitte-ABC*. XVII Encuentro del Sector Financiero organizado conjuntamente por Deloitte y ABC. Abril, Madrid.

FERNÁNDEZ PIRLA, J. M<sup>a</sup>. [1974]: *Teoría Económica de la Contabilidad*, Octava Edición. Ediciones ICE. Madrid.

— [1981]: *Economía y Gestión de la Empresa*. Novena Edición. Ediciones ICE. Madrid.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD [1970]: *APB Opinion No. 20. Accounting Changes*. Norwalk.

— [1970b] *APB Opinion No. 16 Business Combinations*. Norwalk.

— [1974]: *Statement of Financial Accounting Standard No. 2. Accounting for Research and Development Costs*. Norwalk.

— [1975]: *Interpretation No.4. Applicability of FASB Statement No. 2 to Business Combinations Accounted for by the Purchased Method*. Norwalk.

— [1978]: *Statement of Financial Accounting Concepts No. 1. Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*. Norwalk.

— [1980]: *Statement of Financial Accounting Concepts No. 2. Qualitative Characteristics of Accounting Information*. Norwalk.



- [1984]: *Statement of Financial Accounting Concepts No. 5, Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*. Norwalk.
- [1985]: *Statement of Financial Accounting Concepts No. 6. Elements of Financial Statements*. Norwalk.
- [1985b]: *Statement of Financial Accounting Standard 86. Accounting for the Costs of Computer Software to be Sold, Leased, or Otherwise Marketed*. Norwalk.
- [1997]: *Statement of Financial Accounting Standard 131, Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information*. Norwalk.
- [1998]: *Statement of Financial Accounting Standard No. 133. Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*. Norwalk.
- [2000]: *Business Reporting Research Project, Steering Committee Report, First draft*. Norwalk.
- [2001a]: *Statement of Financial Accounting Standard No. 141. Business Combinations*. Norwalk.
- [2001b]: *Statement of Financial Accounting Standard No. 144, Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets*. Norwalk.
- [2001c]: *Statement of Financial Accounting Standard No. 142. Goodwill and Other Intangible Assets*. Norwalk.
- [2002]: *Memorandum of Understanding. The Norwalk Agreement*. [www.fasb.org](http://www.fasb.org). Norwalk.

- [2004]: *Statement of Financial Accounting Standard No. 123. Accounting for Stock-Based Compensation*. Norwalk.
- [2006]: *Statement of Financial Accounting Standard No. 157. Fair Value Measurements*. Norwalk.
- [2007a]: *Statement of Financial Accounting Standard No. 141. Business Combinations (revised 2007)*. Norwalk.
- [2009]: *Exposure Draft. Research and Development (Topic 730). Research and Development Assets Acquired and Contingent Consideration Issued in an Asset Acquisition (A Consensus of the FASB Emerging Issues Task Force)*. Norwalk.
- [2010]: *Intangibles – Goodwill and Other (Topic 350). When to Perform Step 2 of the Goodwill Impairment. Test for Reporting Units with Zero or Negative Carrying Amounts*. A consensus of the FASB Emerging Issues Task Force. Financial Accounting Series. Accounting Standards Update, No. 2010-28, December 2010.

FINANCIAL REPORTING COUNCIL (FRC) [1997]: *Financial Reporting Standard No.10. Goodwill and Intangible Assets*. London.

- [1999]: *Statements of Principles for Financial Reporting*. London.

FIRTH, M. [1979]: *The impact of size, stock market listing and auditors on voluntary disclosure in corporate annual reports*. Accounting and Business Research, pp. 273-280.

- [1984]: *The extent of voluntary disclosure in corporate annual reports and its association with security risk measures*. Applied Economics, Vol. 16, Núm. 2, pp. 269-277.

FONDEVILA, E. [1997]: *Fusiones y Adquisiciones: Como Instrumentos Estratégicos del Empresario*. Cedecs Editores, Barcelona.

FRANCIS, J., HANNA, D.; VINCENT, L. [1996]: Causes and Effects of Discretionary Asset Write-offs. *Journal of Accounting Research*, Vol. 34 (Supplement), pp. 117-134.

— ; SCHIPPER, K. [1999]: *Have Financial Statements Lost Their Relevance?* *Journal of Accounting Research* vol.37, num. 2, Autumn.

GARCÍA-AYUSO, M. [2003]: *Factors Explaining Inefficient Valuation on Intangibles*, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, num. 1, pp. 57-69.

GARCÍA ESTÉVEZ, P. [2006]: *Fusiones Comentadas. Análisis de las fusiones más importantes de los últimos años*. Prentice Hall. Madrid.

GARCÍA MECA, E.; MARTÍNEZ CONESA, I.; LAFFARGA BRIONES, J. [2009]: *Normas Internacionales de valoración: la opinión de los profesionales en España*. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXXVIII, Núm. 143, julio-septiembre, pp. 479-504.

GARCÍA-OLMEDO DOMÍNGUEZ, R. [2001]: *Esplendor y ocaso del principio de correlación (el declive del principio de correlación de ingresos y gastos tras la generalización de un determinado modelo de marco conceptual)*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, pp. 502-503, Madrid.

— [2008]: *Moneda extranjera*. *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, Núm. 78, pp. 74-78.

— [2009]: *¿Cómo contabilizar el efecto impositivo del fondo de comercio?* *Técnica Contable*, diciembre, pp. 30-32.

GIBBINS, M.; RICHARDSON, A.; WATERHOUSE, J. [1990]: *The management of corporate financial disclosure: opportunism, ritualism, policies, and processes*. Journal of Accounting Research, 28, num. 1, pp. 121-143.

GILMAN, STEPHEN [1916]: *Principles of Accounting*. La Salle Extension University. Chicago.

GINER INCHAUSTI, B. [1997]: *The influence of company characteristics and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms*. The European Accounting Review, Vol. 6, Núm. 1, pp. 45-68.

— ; PARDO PÉREZ, F. [2002]: *Is goodwill amortization value relevant for share prices? A European perspective*. 25<sup>th</sup> Annual Congress of the European Accounting Association, Copenhagen.

— ; REVERTE, C. [2003]: *The predictive ability of financial information for future earnings: A European perspective*. Spanish Journal of Financial & Accounting, Núm. 115, April, pp. 8-43.

— [2007]: *La relevancia del fondo de comercio y su amortización en el mercado de capitales: Una perspectiva europea*. Revista Española de Financiación y Contabilidad, Vol. XXXVI, Num. 34, pp. 389-419.

GOLDFINGER, C. [1997]: *Understanding and measuring the intangible economy: Current status and suggestions for future research*, CIRET Seminar. Helsinki.

GONZALO ANGULO, J. A., PÉREZ GARCÍA, J., SERRANO GARCÍA, R. [2000]: *Contabilidad Superior. Análisis Económico-Financiero y Patrimonial*, Instituto de Auditores –Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid.

GRAHAM, J. R.; HARVEY, C.R.; RAJGOPAL, S. [2005]: *The economic implications of corporate financial reporting*. Journal of Accounting and Economics, Vol. 40, pp. 3-73.

GRAY, S.; ROBERTS, C. [1993]: *Voluntary information disclosures: the attitudes of UK multinationals*. Gray, S. J.; Coenenberg, A. G. y Gordon, P. D. (eds): *International group accounting: issues in European harmonisation*, 2ª edición, Routledge, London.

GUIMÓN, J. [2004]: *Relevancia e impacto de la información sobre intangibles en los mercados de capitales*. *Lecturas sobre Intangibles y Capital Intelectual*. AECA Monografías.

GYNTHER, R.S. [1969]: *Some "Conceptualizing" on Goodwill*. *The Accounting Review*, April, Sarasota, pp.247 – 255.

HAIL, L. [2002]: *The impact of voluntary corporate disclosures on the ex-ante cost of capital for Swiss firms*. *European Accounting Review*, Vol. 11, Num. 4 (December), pp. 741- 773.

HASSAN, O.; MARSTON, C. [2010]: *Disclosure Measurement in the Empirical Accounting Literature: A Review Article*. Working Paper Num. 10-18. Economics and Finance Working Paper Series. Brunel West London University. London.

HASSAN, O. A. G.; ROMILLY, P.; GIORGIONI, G.; POWER, D. [2009]: *The value relevance of disclosure: Evidence from the emerging capital market of Egypt*. *The International Journal of Accounting*, Vol. 44, Núm. 1, pp. 79-102.

HATTINGH, C. [2002]: *We ´re old fashioned?* *Accountancy*, July, pp. 27-28.

HAYN, C; HUGHES, P.J. [2006]: *Leading Indicators of Goodwill Impairment*. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 21, Issue 3, pp. 223-265.

HEALEY, P.; WAHLEN, J. [1999]: *A review of the earnings management literature and its implications for standard setting*. *Accounting Horizon*, Vol. 13, Núm. 4, pp. 365-383.

HEALY, P. M.; PALEPU, K. G. [2001]: *Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: a review of the empirical disclosure literature*. Journal of Accounting and Economics, Vol. 31, pp. 405-440.

HENDRIKSEN, E. S. [1970]: *Teoría de la Contabilidad*, Editorial Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana (UTEHA).

HENNING, S.L.; LEWIS, B.L.; SHAW, W.H. [2000]: *Valuation of the Components of Purchased Goodwill*. Journal of Accounting Research, 38 (2), pp. 375-386.

— ; SHAW, W. H. [2003]: *Is the Selection of the Amorization Period for Goodwill a Strategic Choice?*. Review of Quantitative Finance and Accounting, Vol. 20, pp. 315-333.

HIRSCHEY, M.; WEYGANDT, J.T. [1985]: *Amortization Policy for Advertising and Research and Development Expenditures*. Journal of Accounting Research, vol. 23, núm. 1, pp. 326-335.

HOPE, O. K. [2003a]: *Disclosure practices, enforcement of accounting standards and analysts' forecast accuracy: an international study*. Journal of Accounting Research, Vol. 41, Núm. 2 (May), pp. 235-272.

— [2003b]: *Accounting policy disclosures and analysts forecasts*. Contemporary Accounting Research, Vol. 20, Núm. 2, pp. 295–321.

HOUSTON, J.F.; RYNGAERT, M.D. [1994]: *The Overall Gains from Large Bank Mergers*. Journal of Banking and Finance, Vol. 18, pp. 1155-1176.

HUGHES, H.P. [1982]: *Goodwill in Accounting: A History of the Issues and Problems*. Research Monograph No. 80. College of Business Administration, Georgia (EEUU).

HUSSAINEY, K.; SCHLEICHER, T.; WALKER, M. [2003]: *Undertaking large-scale disclosure studies when AIMR-FAF ratings are not available: The case of prices leading earnings*. Accounting and Business Research, Vol. 33, Núm. 4, pp. 275-294.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS [1990] Plan General de Contabilidad.

— [1990]: *Plan General de Contabilidad*.

— [1992]: *Resolución de 21 de enero de 1992, del Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial* (BOICAC núms. 8 y 9, enero y abril, respectivamente).

— [1993]: *Borrador de Normas de Contabilidad aplicables a las Fusiones y Escisiones de Sociedades*. BOICAC 14.

— [2002]: *Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma. (Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España)*. ICAC. Madrid.

— [2007]: *Plan General de Contabilidad*.

— [2008]: *Nota del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas relativa a los criterios aplicables en la formulación de cuentas anuales consolidadas según los criterios del Código de Comercio para los ejercicios que comiencen a partir de 1 de enero de 2008*.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB) [1998a]: *International Accounting Standard 37, Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*. London.

- [1998b]: *International Accounting Standard 22, Business Combinations*. London.
- [2001]: *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*. London.
- [2002a] *Exposure Draft of Proposed Amendments to IAS 22. Business Combinations*. London.
- [2002b]: *Exposure Draft of Proposed Amendments to IAS 36. Impairment of Assets, IAS 38. Intangible Assets*. London.
- [2002c]: *The Norwalk Agreement. Memorandum of Understanding between the FASB and the IASB*. Norwalk (EEUU).
- [2003a]: *International Accounting Standard 21. The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates*. London.
- [2003b]: *International Accounting Standard 16. Property, Plant and Equipment*. London.
- [2003c]: *International Accounting Standard 8, Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors*. London.
- [2003d]: *International Accounting Standard 39, Financial Instruments: Recognition and Measurement*. London.
- [2003e]: *International Accounting Standard 32, Financial Instruments: Presentation*. London.
- [2003f]: *International Accounting Standard 40; Investment Property*, London.



- [2004a]: *International Accounting Standard 36, Impairment of Assets*. London.
- [2004b]: *International Financial Reporting Standard 3, Business Combinations*. London.
- [2004c]: *International Accounting Standard 38, Intangible Assets*. London.
- [2004d]: *International Accounting Standard 24, Related Party Disclosures*. London.
- [2004e]: *International Financial Reporting Standard 2, Share-based Payment*, London.
- [2004f]: *International Financial Reporting Standard 5, Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*, London.
- [2005a]: *Exposures Draft of Proposed Amendments to IFRS 3 Business Combinations (June 2005)*. London.
- [2006a]: *International Financial Reporting Standard 8, Operating Segments*, London.
- [2006b]: *A Roadmap for Convergence between IFRSs and US GAAP—2006-2008*. Memorandum of Understanding between the FASB and the IASB. 27 February 2006.
- [2007b]: *International Accounting Standard 1, Presentation of Financial Statements*. London.
- [2008a]: *International Financial Reporting Standard 3, Business Combinations*. London.

- [2008b]: *International Accounting Standard 27, Consolidated and Separate Financial Statements*. London.
- [2008c]: *Business Combinations: Project Summary and Feedback Statement*. London.
- [2008d]: *Completing the February 2006 Memorandum of Understanding: A progress report and timetable for completion*. September 2008.
- [2009]: *FASB and IASB Reaffirm Commitment to Memorandum of Understanding A Joint Statement of the FASB and IASB*. November 5, 2009.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASB) [1983]: *Business Combinations*, London.

- [1993]: *Accounting for Research and Development Activities*. London.
- [1993b]: *International Accounting Standard 18, Revenue*. London.
- [1994]: *International Accounting Standard 20, Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance*. London.
- [1996]: *International Accounting Standard 12, Income taxes*. London.
- [1998a]: *International Accounting Standard 36, Impairment of Assets*.
- [1998b]: *International Accounting Standard 38, Intangible Assets*.
- [1998c]: *International Accounting Standard 37, Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*. London.

IÑIGUEZ, R.; LÓPEZ, G. [2003]: *Valoración de los activos intangibles en el mercado de capitales español*. Primera Edición. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, S.A. Valencia.

ITTNER, C.; LARCKER, D. [1998]: *Are nonfinancial measures leading indicators of financial performance? An analysis of customer satisfaction*. Journal of Accounting Research, Vol. 36, pp. 1-35.

JENNINGS, R.; ROBINSON, J.; THOMPSON, R.B.; DUVALL, L. [1996]: *The Relation between Goodwill Numbers and Equity Values*. Journal of Business Finance and Accounting, 23, pp. 513:533.

— ; LECLERE, M.; THOMPSON, R.B. [2001]: *Goodwill amortization and the usefulness of earnings*. Financial Analyst Journal, Vol. 75, Núm. 5, pp. 20-28.

JENSEN, M [1986]: *Agency cost of free cash flow, corporate finance and takeovers*. The American Economic Review, Vol. 76, Núm. 2, pp. 71-92.

— MECKLING, W.H. [1976]: *Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure*. Journal of Financial Economics, Vol. 3, pp. 305-360.

— ; RUBACK, R.S. [1983]: *The Market for Corporate Control. The Scientific Evidence*. Journal of Financial Economics, Vol. 11, Núm. 1-4, pp. 5-50.

KAPLAN, R.; NORTON, D. [1996]: *The Balanced Scorecard: Translating strategy into action*. Harvard Business School Press, Boston.

KENDRICK, J.V. [1961]: *Some Aspects of Capital Measurement*. The American Economic Review, Vol. 51, Num. 1, pp. 102-111.

KETZ, J.E. [2001]: Goodwill gunked. SmartPros, 22 Januar. <http://accounting.smartpros.com>.

KOTHARI, S. P.; LI, X.; SHORT, J. E. [2009]: *The effect of disclosures by management, analysts, and business press on cost of capital, return volatility, and analyst forecasts: a study using content analysis*. The Accounting Review, Vol. 84, Núm. 5, pp. 1639-1670.

KRIPPENDORFF, K. [1980]: *Content Analysis: An Introduction to Its Methodology*. London: Sage.

LAKONISHOK, J.; CHAN, L. K.; SOUGIANNIS, TH. [1999]: *The stock market valuation of research and development expenditures*. Working paper, 7223. National Bureau of Economic Research. 1050 Massachusetts. Cambridge, MA 01238, July.

LAMBERT, R.; LEUZ, C.; VERRECCHIA, R. [2007]: *Accounting information, disclosure, and the cost of capital*. Journal of Accounting Research, Vol. 45, Num. 2, pp. 385–420.

LANG, M.H. [1999]: *Discussion of 'Stock performance and intermediation changes surrounding sustained increases in disclosure*. Contemporary Accounting Research, Vol. 16, Núm. 3, pp 521-524.

— ; LUNDHOLM, R.J. [1993]: *Cross-sectional determinants of analyst ratings of corporate disclosures*. Journal of Accounting Research, 31, Núm. 2, pp. 246-271.

— ; LUNDHOLM, R.J. [1996]: *Corporate Disclosure Policy and Analyst Behavior*. The Accounting Review, Vol. 71, Núm. 4, pp. 467-492.

— ; LUNDHOLM, R.J. [2000]: *Voluntary disclosure and equity offerings: reducing information asymmetry or hyping the stock*. Contemporary Accounting Research, Vol. 17, Núm.4, pp. 623-669.

— ; LINKS, K.V.; MILLER, D. [2003]: *ADRs, analysts, and accuracy: does cross listing in the U.S. improve a firm's information environment and increase market value?* Journal of Accounting Research, Vol. 41, Núm. 2, pp. 317-345.

LARRÁN, M.; MONTERREY, J.; MULERO, E. [2000]: *Una Evaluación Empírica del Fondo de Comercio*, Revista de Contabilidad, Vol. 3, núm. 5.

— ; REES, W. [2003]: *Private disclosure in the Spanish capital market: Evidence from financial analysts and investors relations directors*. Spanish Journal of Finance and Accounting, Núm. 115, April, pp. 116-152.

LARRIBA DIAZ-ZORITA, A. [1994]: *Problemas de valoración en las fusiones y escisiones de sociedades*. Partida Doble Núm. 44, pp.5 – 21, Madrid.

LEAKE, P.D. [1914]: *Goodwill: Its Nature and How to Value it*. The Accountant, January 9, pp. 81 – 90.

— [1948]: *Commercial Goodwill; Its History, Value and Treatment in Accounts*. Cuarta Edición, EEUU.

LEV, B. [2003]: *Intangibles: Medición, gestión e información*. Ediciones Deusto, Bilbao.

— ; SOUGIANNIS, T. [1996]: *The Capitalization, Amortization, and Value-Relevance of R&D*. Journal of Accounting and Economics, February, pp. 107-138.

— ; ZAROWIN, P. [1999]: *The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them*, Journal of Accounting Research, Volume 37, Issue 2. Autumn: 353-385.

LEVITT, A. [1998]: *The Numbers Game. Remarks at the NYU Center for Law and Bussines*. New York University, septiembre, EEUU.

LEWELLEN, W.; LODERER, C.; ROSENFELD, A. [1985]: *Merger decisions and executive stock ownership in acquiring firms*. Journal of Accounting and Economics, Vol.7, pp. 209-231.

LEY 13/1985, de 25 de mayo, Coeficientes de Inversión, Recursos Propios y Obligaciones de Información de los Intermediarios Financieros.

LEY 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores.

LEY 62/2003, de 30 de noviembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social

LEY 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea

LEY 47/2007, de 19 de diciembre, por la que se modifica la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores

LEY 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles.

LINSLEY, P.M.; SHRIVES, P. J. [2006]: *Risk reporting: a study of risk disclosures in the annual reports of UK companies*. The British Accounting Review, Vol. 38, Núm. 4, pp. 387-404.

LIST, F. [1841]: *Das Nationale System der Politischen Oekonomie*. Tubinga.

LÓPEZ PASCUAL, J. y ROJO SUÁREZ, J. [2004]: *Los mercados de valores. Organización y funcionamiento*. Ediciones Pirámide. Madrid.

LOZANO, M.B. [1999]: *Las fusiones de empresas: un enfoque contractual*. Ediciones Universidad de Salamanca. Salamanca.

MADURA, J.; WIANT, K.J. [1994]: *Long-term Valuation Effects of Bank Acquisitions*. *Journal of Banking and Finance*, Vol. 18, pp. 1135-1154.

MANNE, H.G. [1965]: *Mergers and the market for corporate control*. *Journal of Political Economy*, Vol. 73, Núm. 2, pp. 110-120.

MARRIS, R.L. [1964]: *The Economic Theory of Managerial Capitalism*. MacMillan, London.

MARSTON, C. L.; SHRIVES, P. J. [1991]: *The use of disclosure indices in accounting research: a review article*. *British Accounting Review*, Vol. 23, Núm. 3, pp. 195-210.

— ; ROBSON, P. [1997]: *Financial Reporting in India: Changes in Disclosure over the Period 1982 to 1990*. *Asia-Pacific Journal of Accounting*, Vol. 4, Núm. 1, pp. 109–139.

MASCAREÑAS PÉREZ-IÑIGO, J. [1992]: *Manual de Fusiones y Adquisiciones de Empresas*. Mc Graw Hill, Madrid.

— [2005]: *Fusiones y adquisiciones de empresas*. Mc Graw Hill (4ª Ed.), Madrid.

MASSOUD, M.; RAIBORN, A. [2003]: *Accounting for goodwill: Are we better off?* *Review of Business*, Vol. 24, Núm. 2, pp. 26-32.

MATEOS-APARICIO MORALES, P. [2003a]: *¿Qué ha cambiado en las pautas de gestión empresarial con la crisis del mercado de valores?* *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, pp. 87-102.

— [2003b]: *Ética del mercado y objetivos empresariales*. Análisis financiero, Núm. 89, pp. 6-11.

MATA MELO, J. [2001]: El efecto impositivo: calidad de la información fiscal suministrada e incidencia de su aplicación en las cuentas anuales. Un estudio empírico. Tesis doctoral, Universidad de Burgos.

MCCARTHY, M.G.; SCHNEIDER, D. K. [1995]: *Market Perception of Goodwill: Some Empirical Evidence*. Accounting and Business Research 26.

MEEK, G. K.; ROBERTS, C. B.; GRAY, S. J. [1995]: *Factors influencing voluntary annual report disclosure by U.S., U.K. and Continental European multinational corporations*. Journal of International Business Studies, Vol. 26, Num. 3, pp. 555-572.

MITCHELL, M.L.; MULHERIN, J.H. [1996]: *The impact of industry shocks on takeover and restructuring activity*. Journal of Financial Economics, Vol. 41, Núm. 2, pp. 193-229.

MOEHRLE, S.R. [2001]: *Say good-bye to pooling and goodwill amortisation*. Journal of Accountancy, September.

MOODIE, C. [2000]: *A growing pain in going global*. Accountancy, November.

MORTENSEN, J., EUSTACE, C., LANNOO [1997]: *Intangibles in the European Economy*. Paper presented at the CEPS Workshops on intangibles in the European economy. Bruselas.

MUELLER, D.C. [1969]: *A theory of conglomerate mergers*. Quarterly Journal of Economics, Vol. 83, Núm. 4, pp. 653-659.

NASER, K.; NUSEIBEH, R. [2003]: *Quality of financial reporting: evidence from the listed Saudi nonfinancial companies*. The International Journal of Accounting, Vol. 38, Núm. 1, pp. 41-69.



NAVARRO GARCÍA, J.C. [2004]: *Cambios en la normativa sobre fondo de comercio: algunas evidencias empíricas*. Revista de Contabilidad, Vol. 7, Núm. 14, pp. 113-133.

NELSON, R.H. [1953]: *The Momentum Theory of Goodwill*. The Accounting Review, Octubre, Sarasota, pp. 491-499.

NILSON, A.; HEITGER, D.; GREGORY, B. [2002]: *Financial accounting impact of new accounting for business combinations and intangible assets*. Ohio CPA Journal, Vol. 61, Núm. 1.

NJEKE, J.N. [1991]: *Accounting for goodwill revisited*. Accountancy, July, pp. 188-192.

OHLSON, J.A. [1995]: *Earnings, Book Values and Dividends in Equity Valuation*. Contemporary Accounting Research, spring, 11 (2), pp: 661-687.

ORDOÑEZ, P. [2000]: *Herramientas estratégicas para medir el capital intelectual organizativo*. Revista de Estudios Empresariales, Num. 102, junio, pp. 36-42.

PALLARÉS SANCHIDRIÁN, J. [2009]: *Proceso de deterioro de valor en el fondo de comercio*. Técnica Contable Núm. 725, diciembre, pp. 36-42.

PANZAR, J.C.; WILLING, R.D. [1975]: *Bell Laboratories Economic*, Discussion Paper, Núm. 33.

PAREJO, J.A.; RODRÍGUEZ, L.; CUERVO, A.; CALVO, A. [2007]: *Manual de sistema financiero español*. 20ª Edición. Ed. Ariel, Barcelona.

PATEL, S. A.; BALIC, A.; BWAKIRA, L. [2002]: *Measuring transparency and disclosure at firm-level in emerging markets*. Emerging Markets Review, Vol. 3, Núm. 4, pp. 325-337.

PATERSON, R. [2003]: *Hidden strenghs*. Accountancy, June.

PELLENS, B.; SELLHORN, T. [2002]: *Neue US-Goodwill-Bilanzierung steht deutschen Unternehmen nun offen*. Zeitschrift für Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 2.

PROYECTO MERITUM [2002]: *Directrices para la gestión y difusión de información sobre intangibles. Informe de Capital Intelectual*. Barcelona: Fundación Airtel Móvil.

RAPPAPORT, A. [1998]: *La creación de valor para el accionista*. Deusto, Bilbao.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA [2001]: *Diccionario de la Lengua Española*. Editorial Espasa-Calpe, Vigésima Segunda edición. Madrid.

REAL DECRETO 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

REAL DECRETO 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas.

REAL DECRETO 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

REAL DECRETO LEGISLATIVO 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

REAL DECRETO LEGISLATIVO 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades.

REAL DECRETO LEGISLATIVO 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

REAL DECRETO 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas y se modifica el Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre y el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas aprobado por Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre.

REQUENA TAPIA, M. [2001]: *Los efectos impositivos en los grupos de sociedades*. Partida Doble, pp. 28-41.

REVELL, J. [1988]: *Las fusiones y el papel de los grandes bancos*. Papeles de Economía Española, Núm. 36, pp. 90-112.

RHOADES, S.A. [1987]: *Determinants of premium paid in bank acquisitions*. Atlantic Economic Journal, Vol. 15, Núm. 1, pp. 20-30.

— [1994]: *A Summary of mergers Performance Studies in Banking, 1980-93, and an Assessment of the "Operating performance" and "Event Study" Methodologies*. Staff Studies, 1990-99/ss169. Board of Governors of the Federal Reserve System.

RICHARDSON, A. J.; WELKER, M. [2001]: *Social disclosure, financial disclosure and the cost of equity capital*. Accounting, Organizations and Society, Vol. 26, pp. 597-616.

RICHARDSON, S.; TEOH, S.; WYSOCKI, P. [1999]: *Tracking analysts forecasts over the annual earnings horizon: are analysts forecasts optimistic or pessimistic?* Working Paper, University of Michigan.

ROBBINS, W. A.; AUSTIN, K. R. [1986]: *Disclosure quality in governmental financial reports: an assessment of the appropriateness of a compound measure*. Journal of Accounting Research, Vol. 24, Núm. 2, pp. 412-421.

RODRÍGUEZ ARIZA, L. [2002]: *Actividad: ¿condicionante de la situación económico-financiera empresarial?* Revista de Contabilidad, Julio-Diciembre, pp. 137-178.

— FRÍAS ACEITUNO, J. [2003]: *Determinación de los coeficientes de dominio efectivo en el enfoque financiero de la información consolidada.* Estudios académicos de contabilidad: en homenaje a D. José Rivero Romero, pp. 177-192.

— ; GÓMEZ MIRANDA, M.E. [2004]: *Evidencia empírica en torno al estudio del factor tamaño como condicionante empresarial (An Empirical Study on the Size Factor as a Business Determinant).* Revista de Contabilidad, Vol. 7, Núm. 13, julio-diciembre, pp. 167-197.

— [2005]: *Consolidación contable pública: Concurrencia de entidades públicas, empresas y organizaciones no lucrativas.* Partida Doble, Núm. 163, pp. 76-91.

— ; LÓPEZ PÉREZ, M. V. [2008]: *Contabilidad general: teoría y práctica.* Editorial Pirámide, Madrid.

— ; GARCÍA-OLMEDO GARRIDO; B. [2010]: *Principales modificaciones del RD 1159/2010 al PGC: combinaciones de negocios.* Partida Doble, Núm. 228, pp. 10-23.

— ; GARCÍA-OLMEDO GARRIDO; B. [2011]: *Modificaciones del RD 1159/2010: método de adquisición.* Partida Doble, Núm. 229, febrero, pp. 26-42.

RODRÍGUEZ PÉREZ, G. [2002]: *La revelación de información obligatoria y voluntaria (activos intangibles) en las entidades de crédito. Factores determinantes.* Documento de trabajo de economía de la empresa núm. 2002/7. Universidad Autónoma de Barcelona.

ROJO RAMÍREZ, A. [1988]: *Principios contables y fiscalidad de las fusiones de sociedades*. Instituto de Contabilidad de Auditoría de Cuentas, Madrid.

ROLDÁN, J.M. [2010]: *La exposición del sistema financiero español al sector de la construcción y promoción inmobiliaria: mitos y realidades*. Intervención en la Junta Directiva de la Asociación Hipotecaria Española, Marzo, Madrid.

SALTER, M.S. [2008]: *Innovation Corrupted. The Origins and Legacy of Enron's Collapse*. Harvard University Press. London.

SALTER, S. B. [1998]: *Corporate financial disclosure in emerging capital markets: does economic development matter?* The International Journal of Accounting, Vol. 33, Núm. 2, pp. 211- 234.

SAMUELSON, R.A. [1996]: *The Concept of Assets in Accounting Theory*. Accounting Horizons, Vol. 10, No. 3, pp. 147 – 157.

SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L. [2006a]: *Estudio sobre las normas internacionales de contabilidad (NIC) y las normas internacionales de información financiera (NIIF)*. Ediciones Pirámide, Segunda Ed. España.

— [2006b]: *La importancia de las NIC/NIIF para el análisis financiero*. Noticias de la Unión Europea, Núm. 259, pp. 101-112.

— [2007]: *El borrador del futuro PGC ha visto la luz*. Partida Doble, Núm. 186, pp. 10-11.

— [2008]: *Teoría y práctica de la contabilidad*. Ediciones Pirámide, Segunda Ed. España.

SANDS, J.E. [1963]: *Wealth, Income and Intangibles*. University of Toronto Press.

SANTOS PEÑAS, J.; MUÑOZ ALAMILLOS, A.; HERREROS DE EGAÑA Y ESPINOSA DE LOS MONTEROS, A.; MUÑOZ CABANES, A. [2002]: *La Bolsa. Funcionamiento, Análisis y Estrategias de Inversión*. Ediciones Académicas S.A. Madrid

SCHENEIDER, E. [1949]: *Contabilidad Industrial*. Trad. Esp. Editorial Aguilar. Madrid.

SCHODERBECK, M.P.; SLAUBAUGH, M.D. [2001]: The FASB exposure draft on accounting for business combinations and intangible assets: an instructional assignment. *Journal of Accounting Education*, 19, pp. 265-281.

SCHRAND, C.; VERRECCHIA, R. E. [2004]: *Disclosure Choice and Cost of Capital: Evidence from Under pricing in Initial Public Offerings*. Working Paper, University of Pennsylvania.

SCHUETZE, W.P. [1991]: Keep it Simple. *Accounting Horizons*, June, pp.113-117.

— [1993]: *What is an Asset?*. *Accounting Horizons*, Vol. 7, No. 3, pp. 66 – 70.

— [2001]: *What Are Assets and Liabilities? Where is True North? (Accounting that my Sister Would Understand)*. *Abacus*, Vol. 37, No.1, pp. 1 – 25.

SERRANO, C.; CHAPARRO, F. [1999]: *Los activos intangibles de las empresas más allá de las normas contables*. *Revista Harvard Deusto Finanzas & Contabilidad*. Número 27. Enero.

SETH, A. [1990]: *Value creation in acquisitions: A reexamination of performance issues*. *Strategic Management Journal*, Vol. 2, pp. 99-115.

SEVIN, S.; SCHROEDER, R. [2005]: *Earnings management: evidence from SFAS No. 142 reporting*. Managerial Auditing Journal, Vol. 20, Núm. 1, pp. 47-54.

SINGHVI, S.; DESAI, H. B. [1971]: *An empirical analysis of the quality of corporate financial disclosure*. The Accounting Review, Vol. 46, Núm. 1, pp. 129-138.

SKINNER, D. J. [1994]: *Why Firms Voluntarily Disclose Bad News*. Journal of Accounting Research, Vol. 32, Núm. 1, pp. 38-60.

— [2008]: *Accounting for intangibles – a critical review of policy recommendations*. Accounting and Business Research, vol. 38, Num. 3, pp. 191-204.

SMITH, G. M.; TAFFLER, R. J. [2000]: *The chairman's statement: a content analysis of discretionary narrative disclosures*. Accounting, Auditing and Accountability Journal, Vol. 13, Núm. 5, pp. 624–647.

SPACEK, L. [1964]: *The Treatment of Goodwill in the Corporate Balance Sheet*. Journal of Accountancy, February, pp. 35 – 40.

SPERO, L. L. [1979]: *The Extent and Causes of Voluntary Disclosure of Financial Information in Three European Capital Markets: An Exploratory Study*. A doctoral dissertation, Harvard University Graduate School of Business.

STANDING INTERPRETATIONS COMMITTEE (SIC) [1998]: *Consolidation – Special Purpose Entities*. London.

— [2002]: *SIC Interpretation 32, Intangible Assets – Web Site Costs*. London.

STEWART, T.A. [1997]: *Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations*. Nicolas Brealey Publ. London.

STOLOWY, H.; JENY-CAZAN, A. [2001]: *International accounting disharmony: The case of intangibles*. Accounting, Auditing and Accountability Journal, 14 (4), pp. 477-496.

SVEIBY, K.E. [1997]: *The New Organizational Wealth: Managing and measuring knowledge-based assets*. Berrett-Kochler, San Francisco.

— [2000]: *Capital Intelectual. La nueva riqueza de las empresa. Cómo medir y gestionar los intangibles para crear valor*. Trad. Esp. Editorial Maxima Laurent du Mesnil Éditeur, París.

TAI, Y. K. B; AU--YEUNG P. K; KWOK, M. C. M.; LAU, W. C. [1990]: *Non-compliance with disclosure requirements in financial statements: the case of Hong Kong companies*. The International Journal of Accounting, Vol. 25, Núm. 2, pp. 99-112.

TEARNY, M.G. [1973]: *Accounting for Goodwill: A Realistic Approach*. The Journal of Accountancy, July, pp. 41-45.

TOLLINGTON, T. [1997a]: *When is an asset not an asset?*. Management Accounting: Magazine for Chartered Management Accountants, January, Vol.75, No. 1.

— [1997b]: *When is an asset not an asset? – 2*. Management Accounting: Magazine for Chartered Management Accountants, March, Vol.75, No. 3

— [1997c]: *When is an asset not an asset?*. Management Accounting: Magazine for Chartered Management Accountants, June, Vol.75, No. 6.

TRICHET, J.C. [2004]: *Dólares, Deuda y Déficits – 60 años después de Bretton Woods*. Reunión del FMI en Madrid el 14 de junio de 2004.



TÚA PEREDA, J. [1985]: *Los principios contables: de la regulación profesional al ámbito internacional*. Revista Española de Financiación y Contabilidad, Vol. XV, Núm. 46, pp. 25-56.

- [1996]: *Grupos de derecho y grupos de hecho en la legislación mercantil española*. Partida Doble, Núm. 64, febrero: 5-14.
- [1999]: *¿Hacia el triunfo definitivo de las NIC?: Influencia sobre las normas contables españolas*. Partida Doble, Núm. 105, noviembre, pp. 32-51.
- [2002]: *El marco conceptual y la reforma contable*. Partida Doble, Núm. 136, septiembre, pp. 52-59.
- [2003]: *El marco conceptual y el principio de prudencia. Algunas diferencias de fondo con las Normas Internacionales*. Boletín de Estudios Económicos, Núm. LVIII, abril, pp. 99-108.
- [2004]: *El Marco Conceptual para la Información Financiera. Monografías sobre las Normas Internacionales de Información Financiera. Análisis y Comentarios*. AECA, Madrid.
- [2004a]: *El marco conceptual, soporte de las Normas Internacionales*. Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Núm. 66, pp. 4-10.
- [2006]: *El nuevo concepto de grupo en el Código de Comercio*. Noticias de la Unión Europea, Núm. 22, pp. 259-260.
- [2009]: *Contabilidad y desarrollo económico. El papel de los modelos contable de predicción. Especial referencia a las NIC'S*. Ponencia presentada en el Simposio "Análisis y propuestas creativas ante los retos del nuevo entorno empresarial". Universidad ICESI y Revista Estudios Gerenciales. Cali, Colombia, Octubre.

TURNER, L. [2001]: *Transparent financial reporting and disclosures*. Interagency Accounting Conference, Denver (EEUU), Abril.

UNIÓN EUROPEA (UE) [1995]: *Armonización contable: una nueva estrategia de cara a la armonización internacional*. Comunicación de la Comisión Europea. COM (1995), 508.

- [2000]: *La estrategia de la UE en materia de información financiera: el camino a seguir*. Comunicación de la Comisión Europea, COM (2000), 359.
- [2002]: *Reglamento (CE) núm. 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo del 19 de julio de 2002 relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad*. Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE) L 243 de 11.9.2002, p. 1-4.
- [2003]: *Reglamento (CE) núm. 1725/2003 del Parlamento Europeo y de la Comisión de 29 de septiembre de 2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo*. Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE) L 261 de 13.10.2003, p. 1-420.
- [2004]: *Reglamento (CE) núm. 2236/2004 del Parlamento Europeo y de la Comisión de 29 de diciembre de 2004 que modifica el Reglamento (CE) no 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) números 1, 3 a 5, a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) números 1, 10, 12, 14, 16 a 19, 22, 27, 28, 31 a 41 y las interpretaciones del Comité de Interpretación de Normas (SIC) números 9, 22, 28 y 32*. Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE) L 392 de 31.12.2004, p. 1-145.

- [2008a]: *Reglamento (CE) núm. 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.*
  
- [2009a]: *Reglamento (CE) núm. 494/2009 del Parlamento Europeo y de la Comisión de 3 de junio de 2009 que modifica el Reglamento (CE) no 1126/2008 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo relativo a la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 27. Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE) L 149 de 12.6.2009, p. 6-21.*
  
- [2009b]: *Reglamento (CE) núm. 495/2009 del Parlamento Europeo y de la Comisión de 3 de junio de 2009 que modifica el Reglamento (CE) no 1126/2008 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) no 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo relativo a la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 3. Diario Oficial de las Comunidades Europeas (DOCE) L 149 de 12.6.2009, p. 22-59.*

URÍAS VALIENTE, J. [1997]: *Contabilidad Financiera. Teoría y práctica*, Editorial Pirámide, Madrid.

- [1995]: *Análisis de Estados Financieros*. Segunda Edición. Mc Graw Hill. Madrid.

VÁZQUEZ, C.J. [1991]: *La eficiencia económica de las fusiones empresariales*. Tesis doctoral, Universidad de Oviedo.

VELA PASTOR, M., MONTESINOS JULVE, V., y SERRA SALVADOR, V. [1996]: *Manual de Contabilidad*, Editorial Ariel Económica, Madrid.

VELILLA BARQUERO, M. [1984]: *La información contable de la empresa española*. IPC, Madrid.

VERRECHIA, R. [1983]: *Discretionary disclosure*. Journal of Accounting and Economics, Vol. 5, pp. 179–194.

VIVES, X. [1988]: *Concentración bancaria y competitividad*. Papeles de Economía Española, Núm. 36, pp. 62-75.

WAGENHOFER, A. [1990]: *Voluntary disclosure with a strategic opponent*. Journal of Accounting and Economics, Vol. 12, pp. 341–363.

WALLACE, J.S.; MOEHRLE, S.R.; REYNOLDS-MOEHRLE, J.A.; [2001]: *How Informative Are Earnings Numbers That Exclude Goodwill Amortization*. Accounting Horizons, Vol. 15, No. 3, pp. 243-255.

WALLACE, R.S.O.; NASER, K.; MORA, A. [1994]: *The relationship between the comprehensiveness of corporate annual reports and firm characteristics in Spain*. Accounting and Business Research, Vol. 25, Num. 97, pp. 41-53.

WATTS, R. [2003]: *Conservatism in Accounting Part I: Explanations and Implications*. Accounting Horizons, Vol. 17, pp. 207-223.

WHITE, A. [2003]: *Proposals for business combinations*. Accountancy S.A., June.

WILSON, A.; HEITGER, D.; GREGORY, B. [2002]: *Financial Statement Impact of New Accounting for Business Combinations and Intangible Assets*. Ohio CPA Journal, Vol. 60, No. 1, pp. 52-54.

ZANG, Y. [2008]: *Discretionary behaviour with respect to the adoption of SFAS no. 142 and the behaviour of security prices*. Review of Accounting and Finance Vol. 7, Núm. 1, pp- 38-68.

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1.1.</b> Componentes del Marco Conceptual	12
<b>Gráfico 1.2.</b> Jerarquía de las Características Cualitativas en el Marco Conceptual del FASB	20
<b>Gráfico 1.3.</b> Confrontación entre la relevancia y la fiabilidad	23
<b>Gráfico 1.4.</b> Componentes del Capital Intelectual	30
<b>Gráfico 1.5.</b> Un esquema para la presentación del Informe de Capital Intelectual	35
<b>Gráfico 1.6.</b> Clasificación de los activos en función de su identificabilidad	62
<b>Gráfico 1.7.</b> El Fondo de Comercio	64
<b>Gráfico 1.8.</b> Requisitos para el reconocimiento de los activos intangibles	72
<b>Gráfico 1.9.</b> Costes directamente atribuibles a la adquisición de un activo	77
<b>Gráfico 1.10.</b> Costes directamente atribuibles a los activos generados internamente	85
<b>Gráfico 1.11.</b> Esquema del reflejo de los intangibles que no cumplen los criterios de reconocimiento	94
<b>Gráfico 2.1.</b> Propuestas sobre la composición del fondo de comercio	124
<b>Gráfico 2.2.</b> Componentes del fondo de comercio según el FASB	129
<b>Gráfico 2.3.</b> Composición del core goodwill	131
<b>Gráfico 2.4.</b> Definición de activo según los reguladores contables	135
<b>Gráfico 2.5.</b> Valor del fondo de comercio preexistente y de las sinergias	145
<b>Gráfico 2.6.</b> Características del Core Goodwill	151
<b>Gráfico 2.7.</b> Tratamientos alternativos del fondo de comercio	153
<b>Gráfico 2.8.</b> Restricción en la distribución del fondo de comercio	177
<b>Gráfico 2.9.</b> Análisis por deterioro del fondo de comercio según el FASB	179
<b>Gráfico 2.10.</b> Análisis por deterioro del fondo de comercio según el IASB	188
<b>Gráfico 3.1.</b> Motivos de las combinaciones de negocios	209
<b>Gráfico 3.2.</b> Modificaciones introducidas por la NIIF 3 (2008) y el SFAS (2007)	216
<b>Gráfico 3.3.</b> Definiciones de combinación de negocios del IASB	220
<b>Gráfico 3.4.</b> Derechos de voto indirectos	231
<b>Gráfico 3.5.</b> Análisis de los derechos de voto potenciales	233
<b>Gráfico 3.6.</b> Derechos potenciales de voto	234

<b>Gráfico 3.7.</b> Valoración de los socios externos	243
<b>Gráfico 3.8.</b> Relación entre las fases del método de adquisición en la NIIF 3 (2004) y la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007)	256
<b>Gráfico 3.9.</b> Identificación de la adquirente en la NIIF 3 (2008)	260
<b>Gráfico 3.10.</b> Criterios de reconocimiento de la NIIF 3 (2004)	269
<b>Gráfico 3.11.</b> Socios externos que deben presentarse como pasivo	277
<b>Gráfico 3.12.</b> Reconocimiento de los pasivos contingentes de la adquirida en la NIIF 3 (2008)	293
<b>Gráfico 3.13.</b> Excepciones a los principios del método de adquisición en la NIIF 3 (2008) y en el SFAS 141 (2007)	305
<b>Gráfico 3.14.</b> Cálculo del fondo de comercio o de la ganancia en una compra ventajosa	307
<b>Gráfico 3.15.</b> Diferencia de la combinación: fondo de comercio o ganancia	308
<b>Gráfico 3.16.</b> Componentes de la contraprestación entregada en la NIIF 3 (2008) y en el SFAS 141 (2007)	311
<b>Gráfico 3.17.</b> Componentes del coste de la combinación de negocios en la NIIF 3 (2004) y en la NRV 19ª del PGC	313
<b>Gráfico 3.18.</b> Contraprestación entregada de la NIIF 3 (2008) y SFAS 141 (2007) vs. Coste de la combinación de la NIIF 3 (2004) y NRV 19ª	313
<b>Gráfico 3.19.</b> Pagos en función de eventos futuros	320
<b>Gráfico 3.20.</b> Tratamiento de las adquisiciones sucesivas	323
<b>Gráfico 4.1.</b> Máximo, mínimo y rango de la muestra	381
<b>Gráfico 4.2.</b> Media y mediana muestral	382
<b>Gráfico 4.3.</b> Clasificación de los grupos de la muestra	385
<b>Gráfico 4.4.</b> Estadísticos resumen sector Actividades Energéticas	387
<b>Gráfico 4.5.</b> Correlación Actividades Energéticas y Correlación de la Muestra	388
<b>Gráfico 4.6.</b> Estadísticos resumen sector Actividades Constructoras, Inmobiliarias y Concesionarias	389
<b>Gráfico 4.7.</b> Correlación Actividades Constructoras y Correlación de la Muestra	390
<b>Gráfico 4.8.</b> Estadísticos resumen sector Actividad Financiera	391
<b>Gráfico 4.9.</b> Correlación Sector Financiero y Correlación de la Muestra	392

<b>Gráfico 4.10.</b> Estadísticos resumen sector Otras Actividades	394
<b>Gráfico 4.11.</b> Correlación Otras Actividades y Correlación de la Muestra	394
<b>Gráfico 4.12.</b> Deterioro medio anual reconocido en la cuenta de resultados	401
<b>Gráfico 4.13.</b> Cuantía del fondo de comercio total y su deterioro	403
<b>Gráfico 4.14.</b> Deterioro reflejado y amortización teórica del 5%	404
<b>Gráfico 4.15.</b> Grupos con deterioro del fondo de comercio	404
<b>Gráfico 4.16.</b> Deterioro medio anual (%) del IBEX-35 agrupado en sectores	409





## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.1.</b> Contribución de las marcas en la capitalización de las empresas	24
<b>Tabla 1.2.</b> Definiciones de Capital Intelectual	32
<b>Tabla 1.3.</b> Ejemplos de Activos Intangibles	65
<b>Tabla 1.4.</b> Tratamiento de los proyectos de I+D según los diferentes reguladores	86
<b>Tabla 2.1.</b> Definiciones de Fondo de Comercio	119
<b>Tabla 2.2.</b> Elementos del fondo de comercio según COLLEY y VOLKAN	122
<b>Tabla 2.3.</b> Argumentos principales a favor y en contra de la amortización del fondo de comercio	173
<b>Tabla 3.1.</b> Proyecto del IASB sobre combinaciones de negocios	196
<b>Tabla 3.2.</b> Convergencia de las normas emitidas por el IASB y el FASB en materia de combinación de negocios	197
<b>Tabla 3.3.</b> Discrepancias entre la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007)	200
<b>Tabla 3.4.</b> Presunciones de la existencia de unidad de decisión y de control	226
<b>Tabla 3.5.</b> Control, Control conjunto e Influencia significativa	230
<b>Tabla 3.6.</b> El concepto de negocio	236
<b>Tabla 3.7.</b> Clases de combinaciones y métodos de contabilización	253
<b>Tabla 3.8.</b> Fases del método de adquisición	255
<b>Tabla 3.9.</b> Factores subsidiarios para identificar la adquirente	262
<b>Tabla 3.10.</b> Determinación de la fecha de adquisición en la NIIF 3 (2008) y en el SFAS 141 (2007)	267
<b>Tabla 3.11.</b> Arrendamientos operativos fuera de mercado en las combinaciones de negocios	281
<b>Tabla 3.12.</b> Tratamiento de los derechos readquiridos en la NIIF 3 (2008)	297
<b>Tabla 3.13.</b> Consecuencias del tratamiento divergente de las contingencias en la NIIF 3 (2008) y el SFAS 141 (2007)	309
<b>Tabla 4.1.</b> Requerimientos de información de la NIIF 3 (2004) y de la NIC 36 (2004)	342
<b>Tabla 4.2.</b> Información a revelar sobre el fondo de comercio conforme a las NIC/NIIF	348

<b>Tabla 4.3.</b> Cuestionario del índice de revelación de información del fondo de comercio	378
<b>Tabla 4.4.</b> Índice de revelación de información del fondo de comercio de la muestra	380
<b>Tabla 4.5.</b> Resultado del Test de los Rangos de Wilcoxon	384
<b>Tabla 4.6.</b> Índice del sector Actividades Energéticas	386
<b>Tabla 4.7.</b> Índice del sector Actividades Constructoras, Inmobiliarias y Concesionarias	388
<b>Tabla 4.8.</b> Índice del sector Financiero	390
<b>Tabla 4.9.</b> Índice del sector Otras Actividades	393
<b>Tabla 4.10.</b> Cumplimiento del cuestionario en el IBEX-35	397
<b>Tabla 4.11.</b> Reflejo del deterioro del fondo de comercio en la cuenta de pérdidas y ganancias en los grupos del IBEX-35	400
<b>Tabla 4.12.</b> Fondo de comercio total y deterioro total	402
<b>Tabla 4.13.</b> Grupos en función del número de ejercicio con deterioro	405
<b>Tabla 4.14.</b> Reflejo del deterioro del fondo de comercio en el sector Actividades Energéticas	406
<b>Tabla 4.15.</b> Reflejo del deterioro del fondo de comercio en el sector Actividades Constructoras, Inmobiliarias y Concesionarias	406
<b>Tabla 4.16.</b> Reflejo del deterioro del fondo de comercio en el sector Actividad Financiera	407
<b>Tabla 4.17.</b> Reflejo del deterioro del fondo de comercio en el sector Otras Actividades	407
<b>Tabla 4.18.</b> Fondo de comercio y deterioro del sector energético	410
<b>Tabla 4.19.</b> Fondo de comercio y deterioro del sector actividades constructoras, inmobiliarias y concesionarias	410
<b>Tabla 4.20.</b> Fondo de comercio y deterioro del sector financiero	411
<b>Tabla 4.21.</b> Fondo de comercio y deterioro del sector otras actividades	411