

Facultad de Ciencias Económicas- Universidad de Buenos Aires

Instituto de Investigaciones Contables "Prof. Juan Alberto Arévalo"

LA LLAVE DE NEGOCIO: EL CAMINO ABIERTO Y TRANSITADO Y EL CAMINO POR RECORRER (*)

María del Carmen Rodríguez de Ramírez

(*) Trabajo presentado en las XVI^{as} JORNADAS UNIVERSITARIAS DE CONTABILIDAD - RESISTENCIA, CHACO -
25 al 27 de octubre de 1995.

Publicación "Contabilidad y Auditoría"

RESUMEN

La naturaleza de la llave de negocio, con la problemática de su valuación y su eventual reconocimiento, es uno de los temas controvertidos en contabilidad que ha dado lugar a posiciones encontradas por parte de distintos autores.

El presente trabajo pretende simplemente rescatar algunos puntos que pueden resultar interesantes para un posterior análisis del tema encuadrado en una definición amplia de contabilidad. Esto último en el sentido de que la consideración de los factores que contribuyen a la generación de la llave de negocio requiere una evaluación por parte de los contadores que va más allá de su eventual reconocimiento en los estados contables de presentación.

Conceptualmente, siempre existe un valor llave (positivo, cero o negativo) resultante de ventajas o desventajas comparativas esperadas. Su valuación puede dar lugar a controversias, habiéndose propuesto hasta el presente distintos métodos (todos ellos sujetos a serias limitaciones). La exteriorización de tal valuación en los estados contables multipropósito, aceptada para el caso de la llave de negocio adquirida, es cuestión controvertida en el caso de la llave autogenerada.

Ninguno de los procedimientos de valuación propuestos y analizados por los distintos autores consultados - aún tomando aquellos considerados por la doctrina como "racionales" por oposición a los empíricos- introduce la noción de probabilidad de ocurrencia en el futuro en su cálculo aunque la misma se declama como necesariamente conformante del valor llave. En todos los métodos propuestos (anualidades, cálculo de superutilidades, capitalización a tasas diferenciales, etc.) las superutilidades surgen de la diferencia entre la utilidad media ordinaria y la utilidad normal calculadas en función a la experiencia pasada, lo cual presupone la expectativa de recurrencia en el futuro.

Consideramos que en el campo de la valuación de la llave de negocio existe un amplio camino a recorrer en el sentido de plantear alternativas que tengan en consideración el tratamiento de la incertidumbre, cosa que entendemos aún no se ha producido.

Entendemos que corresponde reconocer contablemente la llave de negocio adquirida, por considerar que en ese momento cristaliza este valor inmaterial derivado como consecuencia del proceso de negociación entre comprador y vendedor, siendo la llave una especie de indemnización que éste último recibe por las superutilidades que dejará de percibir.

No nos parece que el reconocimiento de la llave autogenerada agregue ventajas desde el punto de vista de la información a brindar a los usuarios potenciales de los estados contables que, en este sentido, podrían satisfacerse a través de la inclusión en nota de tal valuación, siempre que en la misma se exteriorizara el procedimiento en ella implicado.

Creemos que, a los efectos de la amortización, habrá que considerar el horizonte de planeamiento y el procedimiento empleado tenido en cuenta para la determinación del valor llave en el momento de su adquisición

Por otra parte, una adecuada exteriorización en los estados contables de publicación, mejoraría la calidad de la información contable a través de la revelación de la política de contabilización de la llave de negocio adquirida.

La Llave de Negocio es un bien esencialmente *dinámico*, eminentemente *fluctuante* y extraordinariamente *escurridizo*, en el que se van acumulando en forma algebraica, los distintos factores que inciden, de un modo favorable o desfavorable, en la estimación conjetural de las *probables utilidades futuras*.

Héctor Raúl Bértora (1)

1.- INTRODUCCION

La naturaleza de la llave de negocio, con la problemática de su valuación y su eventual reconocimiento, es uno de los temas controvertidos en contabilidad que ha dado lugar a posiciones encontradas por parte de distintos autores.

En nuestro medio, el tratado del Dr. Héctor R. Bértora al respecto, constituye la aproximación más abarcativa y enriquecedora sobre el tema hasta el presente. Esta obra, que data de 1951, parece haber cristalizado, en parte, un tratamiento que no ha generado en nuestro contexto, salvo casos aislados, muchas discusiones a nivel profesional. Este hecho no resulta casual: el proceso inflacionario que permeó la economía argentina obligó a la profesión a centrar sus discusiones y debates en aspectos vinculados a la unidad de medida y más recientemente en cuestiones relacionadas con los criterios de valuación o medición. La preocupación por esta cuestión, ha reflatado actualmente, tal como lo manifiesta el análisis encarado por la Comisión de Estudios sobre Contabilidad del C.P.C.E.C.F. que en el Informe 24 sobre Bienes Intangibles hace referencia a la Llave de Negocio.

La estabilidad alcanzada (aunque nos abstengamos en principio de emitir opinión sobre su fundamentación para considerarla duradera) nos permite dirigir nuestra atención hacia ciertos aspectos que pueden llegar a resultar relevantes en los informes contables a proporcionar y que durante los últimos años, en la Argentina, no parecían tan significativos.

El presente trabajo pretende simplemente rescatar algunos puntos que pueden resultar interesantes para un posterior análisis del tema encuadrado en una definición amplia de contabilidad. Esto último en el sentido de que la consideración de los factores que contribuyen a la generación de la llave de negocio requiere una evaluación por parte de los contadores que va más allá de su eventual reconocimiento en los estados contables de presentación.

El análisis crítico de una parte de la profusa bibliografía existente sobre el tema constituye la base sobre la cual hemos abordado nuestro enfoque que, desde ya, anticipamos como limitado en relación al tiempo que le hemos podido dedicar. Por lo expuesto, no es nuestra intención derivar del presente trabajo conclusiones más o menos elaboradas sino indicar algunos caminos que resultarían, a nuestro entender, interesantes para recorrer en el futuro.

2.- LA NATURALEZA DE LA LLAVE DE NEGOCIO

El Dr. Bértora indica como un rasgo distintivo de este bien inmaterial, el hecho de que no posee existencia propia independiente y señala al respecto que:

Para nosotros la llave es un *elemento derivado* resultante de la combinación de otros *elementos primarios* y constituyentes todos ellos *-primarios y derivados-* del fondo de comercio como una unidad económica. Tal *elemento derivado* no tiene vida independiente y coexiste con los primarios en *todas* las empresas, pudiendo su valor ser *positivo, cero o negativo*. (2)

En este sentido, podemos decir que la conceptualización de la Llave de Negocio implica la existencia en una empresa de ventajas (o desventajas) comparativas en relación con sus competidores y la identificación de los factores que concurren a la conformación de tales fortalezas (o debilidades) comparativas constituiría el primer paso a encarar para evaluar su importancia.

Fowler Newton señala los siguiente factores subyacentes:

- a) su reputación;
- b) su localización estratégica;
- c) la exclusividad (total o para determinada área geográfica) en la utilización de algunos INTANGIBLES (marcas, PATENTES, procesos secretos, derechos, FRANQUICIAS, CONCESIONES, etc.);
- d) la existencia de situaciones que reducen el impacto de la competencia, incluyendo las desventajas o ineficiencias de los competidores;
- e) la clientela (cantidad y calidad);
- f) la eficacia de la organización;
- g) la inteligencia y capacidad de sus gerentes;
- h) las buenas relaciones con el personal;
- i) el aprovechamiento de normas impositivas ventajosas. (3)

Colley y Volkan (4) en un trabajo sobre la contabilización de la llave de negocio adquirida, hacen referencia a un estudio empírico encarado por Falk y Gordon que, a su juicio, contiene la lista más completa de factores y elementos empíricamente identificables inherentes a la llave de negocio. A continuación reproducimos tal listado por considerar que resulta sumamente ilustrativo:

Factores subyacentes en la llave de negocio

Factor A: Cash Flows de corto plazo crecientes

- Economías de Producción
- Captación de más fondos
- Reservas de efectivo
- Bajo costo de fondos
- Reducción de costo de mantenimiento de inventarios
- Eliminación de costos de transacción
- Beneficios impositivos

Factor B: Estabilidad

- Oferta asegurada
- Reducción de fluctuaciones
- Buenas relaciones con el gobierno

Factor C: Factor Humano

- Talento gerencial
- Buenas relaciones laborales
- Buenos programas de entrenamiento
- Estructura organizacional
- Buenas relaciones públicas

Factor D: Exclusividad

- Acceso a la tecnología
- Marca

Señalan Colley y Volkan que el hecho de que las características señaladas se hallen interrelacionadas dificulta enormemente su valuación tornándola imposible cuando el número de las mismas supere las dos o tres. De esta manera, vuelven a la noción de elemento derivado consignada por Bértora al expresar:

Así, en la mayoría de los casos, la asignación de valores monetarios individuales a un grupo de intangibles adquiridos puede no tener sentido. En su lugar, la entidad adquirida puede ser evaluada sólo como un todo porque el valor de la entidad se basa en el correcto funcionamiento de las partes que la integran para alcanzar algún objetivo. Más aún, el valor de una empresa adquirida como entidad separada puede ser menor que su valor para la empresa adquirente para la cual exista un particular interés. Esto es, la combinación de las dos empresas puede resultar en sinergia. (5)

Creemos importante puntualizar aquí que los factores señalados subyacentes a la llave de negocio existen en todas las empresas (pudiendo ser favorables o desfavorables), si bien es cierto que cristalizan en un valor pecuniario concreto sólo en el momento en que se produce una transacción económica (ya sea por adquisición o transformación de empresas individuales o sociedades de personas o en las combinaciones de negocios a través de la compra de acciones o mediante fusiones o absorciones). Y es en dichas transacciones que surge como residuo de la comparación del precio pagado con la sumatoria de los activos y pasivos correctamente valuados a sus valores corrientes, no obstante lo cual su valuación directa resulta sumamente importante para orientar el proceso de negociación pertinente.

3. - DEFINICION

Tras recorrer una serie de definiciones esbozadas por tratadistas de reconocido prestigio de la primera mitad de nuestro siglo, Bértora propone la siguiente definición:

Llave de negocio es el valor actual de las superutilidades futuras más probables (6)

Como contrapartida de esta conceptualización, Fowler Newton destaca:

Algunos definen la *llave de negocio* como el valor actual de las futuras GANANCIAS en exceso de lo normal, pero ésta no es una caracterización del concepto sino una supuesta mecánica de cálculo (que además requiere la definición de los períodos de superganancias a considerar en el cómputo) (7)

No compartimos esta última interpretación por cuanto de los factores subyacentes en la llave (ventajosos o desventajosos) se derivarán necesariamente ingresos por encima o por debajo de los considerados normales para la actividad en cuestión y es ésta la noción implícita en la llave de negocio. La fijación del horizonte de planeamiento estará seguramente vinculada a la posibilidad de mantener el diferencial con respecto a las demás empresas del sector. Este hecho, como la teoría económica lo indica, suele estar acotado en el tiempo, puesto que la existencia misma de factores diferenciales hará que otros deseen competir hasta hacer desaparecer las superutilidades.

La apreciación de las ventajas (o desventajas) comparativas podría realizarse directamente a través de indicadores de sus elementos componentes pero, en definitiva, siempre estaremos aludiendo a utilidades esperadas por encima (o por debajo) de la media de la actividad. Así lo reconoce Bértora (aunque con la limitación de referirse sólo al caso en que los factores sean ventajosos) al señalar:

Es por ello que los factores enumerados anteriormente son aceptables exclusivamente para el caso de que den lugar a superutilidades. Precisamente las superutilidades futuras constituyen la *síntesis* final de cualquier enumeración de factores.(8)

4. - VALUACION

Conceptualmente, siempre existe un valor llave (positivo , cero o negativo) resultante de ventajas o desventajas comparativas esperadas. Su valuación puede dar lugar a controversias, habiéndose propuesto hasta el presente distintos métodos (todos ellos sujetos a serias limitaciones). La exteriorización de tal valuación en los estados contables multipropósito, aceptada para el caso de la llave de negocio adquirida, es cuestión contovertida en el caso de la llave autogenerada.

| EXISTENCIA | VALUACION | RECONOCIMIENTO PATRIMONIAL |
|-------------------------------|---------------------------|----------------------------|
| SIEMPRE | PROCEDIMIENTOS RACIONALES | ADQUIRIDA |
| Ventajas LLAVE DE NEG. (+) | | |
| — — LLAVE DE NEG. 0 | OTROS | |
| Desventajas LLAVE DE NEG. (-) | | AUTOGENERADA (?) |

El enfoque de Bértora en lo que se refiere a la valuación de la llave de negocio resulta en su parte teórica sumamente acertado por cuanto reconoce aspectos centrales involucrados en todo método a encarar. En este sentido, destaca dos conceptos incluidos en la definición:

1 - *Superutilidades futuras*: no es necesario que las superutilidades hayan tenido lugar en el *pasado*, pero sí es imprescindible que se parta del principio de que utilidades por encima de lo normal cristalizarán en el *futuro*; el *pasado* puede ser útil como base informativa, mas sólo las conjeturas sobre el *futuro* brindarán los elementos primarios para diagnosticar la posición de un negocio en relación a sus intangibles.

2. - *Probabilidad*: las superutilidades futuras deben quedar condicionadas al cálculo de probabilidades; todos los *riesgos* serán tenidos en cuenta a efectos de estimar la exacta proporción de *casos favorables* sobre el número de *casos posibles* y sólo se podrá prescindir de este factor cuando se tenga la *certeza* de que las superutilidades calculadas tendrán lugar (casos favorables = casos posibles) (9)

Y aclara, sobre el particular:

Desde el punto de vista de las matemáticas nuestra definición encuadraría dentro del concepto de *esperanza matemática* que no es sino el producto de una suma eventual por la probabilidad de ganarla. Esa suma eventual, naturalmente, está representada, en este caso, por las superutilidades futuras. (10)

Más adelante indica:

En el terreno de la estadística matemática, tomar los últimos beneficios producidos por el negocio y esperar que ellos se reproduzcan en los próximos años venideros equivale a identificar *frecuencia* con *probabilidad a priori*, conceptos éstos, únicamente identificables, mediando condiciones de experimentación análogas.

Las utilidades devengadas (frecuencia) sólo podrán tener igual proyección en el futuro (utilidades futuras = probabilidad) siempre que subsistan *todas* las condiciones que sirvieron de base a la formulación de aquellas. La más ligera desviación, o un mínimo cambio en dirección o intensidad, modifica el planteamiento y el cálculo pierde eficacia. (11)

Concluye el autor señalando la limitación intrínseca en el proceso de valuación de la llave:

La llave de negocio es, pues, un elemento extraordinariamente escurridizo. Lo más que puede hacerse es llegar a estimar, con la mayor aproximación posible, un justo valor, para lo cual resulta imposible la adopción de una fórmula precisa o de un método abstracto. (12)

Lamentablemente, a pesar de la claridad en la conceptualización precedentemente citada, Bértora no desarrolla método alguno que la recepte aunque sea en parte. El minucioso análisis que realiza de los procedimientos existentes nos enfrenta con esquemas que no contemplan en medida alguna la incertidumbre implícita en la valuación de este intangible.

Ninguno de los procedimientos analizados por Bértora -al igual que en el caso del aporte de Paton y de otros autores consultados - aún tomando aquellos considerados por la doctrina como "racionales" por oposición a los empíricos, introduce la noción de probabilidad de ocurrencia en el futuro en su cálculo aunque la misma se declama como necesariamente conformante del valor llave. En todos los métodos propuestos (anualidades, cálculo de superutilidades, capitalización a tasas diferenciales, etc.) las superutilidades surgen de la diferencia entre la utilidad media ordinaria y la utilidad normal calculadas en función a la experiencia pasada , lo cual presupone la expectativa de recurrencia en el futuro.

Si tomamos a Arévalo, veremos que, a pesar de reconocer que el valor de la llave pagada depende de la esperanza fundada en hechos futuros positivos, su propuesta se basa en la consideración de elementos pasados, no llegando a introducir los factores futuros cambiantes. Así, manifiesta:

Se deberá apreciar la fuerza productiva o capacidad de lucro de la empresa, determinada generalmente por el rendimiento medio de varios ejercicios comerciales, por lo común los que corresponden a los últimos cinco años.

Es importante la apreciación de la tendencia formativa de ese rédito durante los años considerados, la que puede ser estable, inestable, decreciente o creciente.

.....

El grado de prosperidad y la fuerza productiva se miden de acuerdo al beneficio neto obtenido que acusa el estado de pérdidas y ganancias de cada ejercicio y su relación con el capital operativo de la empresa.

.....

Hasta ahora no se ha encontrado un medio más adecuado que esa relación para establecer la existencia de un valor llave de negocio. (13)

Puntualiza este autor, al igual que Bértora, la necesidad de practicar los ajustes pertinentes a los efectos de considerar exclusivamente las ganancias ordinarias y la depuración del capital para llegar al efectivamente empleado para la obtención de las mismas. Introduce, además, la necesidad de considerar la retribución del empresario y el interés del capital propio empleado de manera de computar el costo de todos los factores económicos de la producción y propone la segregación de todos los elementos que resulten intransferibles planteando la consideración de una proporción en la que se estime cómo han incidido los mismos en la formación de la utilidad ordinaria pasada. El autor se basa en la conceptualización económica de la llave que, tal como lo señala Paton, es:

...el valor actual descontado, a una tasa adecuada, de los superávits sobre el costo de producción (incluyendo en él los rendimientos correspondientes al capital y a la gerencia determinados a base de precios de la competencia) que realizan el productor en particular o la empresa de que se trata. (...) En economía se insiste en el aspecto monopolista de los factores que contribuyen a formar el crédito mercantil y otros activos intangibles. (14)

Paton, haciendo alusión a Kester indica que:

"Si el crédito mercantil realmente existe, lo mostrará el registro de pérdidas y ganancias". El valor intangible implica un nivel de utilidades más alto que el normal...(15)

Y concluye al respecto:

A veces se dan casos en que se atribuye a una empresa un valor de negocio en marcha u otro valor intangible sin que, por lo que se refiere a su capacidad productiva anterior, pueda determinarse siquiera que haya obtenido utilidades normales, pero es evidente lo absurdo de dichas valoraciones desde el punto de vista de las normas comerciales ordinarias. (16)

No coincidimos con esta interpretación, por cuanto tal valor llave podría resultar de posibles escenarios futuros que difieran de la experiencia pasada. No contempla para nada el comentario señalado, la influencia que podría tener en la valuación del intangible los efectos sinérgicos derivados de la combinación entre una empresa adquirida y otra existente. En realidad, se basa sólo en experiencias pasadas asumiendo su repetición en el futuro.

Arévalo llega a detectar las limitaciones existentes en los métodos de valuación existentes. Así, sostiene:

Sin embargo, dudamos que cualquiera de las fórmulas matemáticas sea de aplicación general a los distintos casos que ocurren en la práctica para la determinación del valor de llave, puesto que la eficacia de su aplicación radicará en que se encuadren a las circunstancias que configuren el caso a considerar, contemplando ajustadamente los diversos factores que han de tenerse en cuenta al proceder al respectivo cálculo.

Es condición indispensable para determinar con alguna aproximación el valor de llave, que reine un período de normalidad en los negocios, con cierta estabilidad en las condiciones económicas generales, en las normas jurídicas, en la legislación impositiva y en las relaciones del capital y el trabajo.

En momento de agudas transformaciones de carácter económico, jurídico y social, de poco servirá el análisis de la productividad pasada para formular vaticinios valederos con respecto al próximo futuro.

¿Qué utilidad tendría entonces realizar cálculos prolijos acerca de los beneficios pasados de un negocio que el vendedor llevó a cierto grado de prosperidad, para compensarlo de la privación de los mismos en el futuro si no se tiene la esperanza fundada de que han de producirse en la misma medida y que aún podrían desaparecer totalmente?
(17)

El hecho de que ninguna de las formulaciones matemáticas implicadas en los métodos propuestos para el cálculo del valor llave responda adecuadamente a estas preocupaciones es reconocido por los autores que enfatizan la importancia de la opinión de los expertos. Así, Arévalo sostiene:

Esas contingencias deberán apreciarlas las partes interesadas en la operación. El contador público avezado las tendrá presente y las estimará al formular un dictamen o pericia o intervenir en calidad de árbitro para la determinación del valor llave. (18)

En el caso de Bértora, la siguiente afirmación es por demás ilustrativa:

Si la llave de negocio es el valor actual de las superutilidades futuras más probables, fácil es suponer que toda la teoría de su valuación debe construirse sobre un basamento que no es del todo inconvencional, pues está constituido, exclusivamente, por hechos futuros cuya apreciación depende de la sagacidad del valuador y del especial punto de vista que adopte en la ponderación de tales hechos.

Por ello, la valuación de la llave es siempre una tarea ardua que da lugar, la más de las veces, a enconadas controversias entre los que sostienen interpretaciones disímiles con respecto a la *incidencia* de los distintos factores que pueden influir en el resultado de explotación de una empresa. (19)

En síntesis, ambos autores sostienen la importancia de la opinión de los expertos en este tipo de valuaciones. Creemos que en el campo de la valuación de la llave de negocio existe un amplio camino a recorrer en el sentido de plantear alternativas que tengan en consideración el tratamiento de la incertidumbre. Una posibilidad podría estar encuadrada en el campo de la matemática no convencional, a través de algún planteo que utilizara la matemática borrosa. En este sentido, nuestra próxima aproximación al tema tomará tal dirección.

5. - RECONOCIMIENTO

Existe un amplio espectro de opiniones sobre el reconocimiento del valor llave y su exteriorización en los estados contables multipropósito. Trataremos de sintetizar a continuación las posturas existentes, desde las más conservadoras hasta las más audaces a este respecto.

5.1 - No reconocimiento de la llave de negocio adquirida

Hay quienes basándose en las dificultades implícitas en la medición de este intangible, sostienen que no debería activarse. Entre los aportes más recientes, mencionaremos la opinión de Colley y Volkan (20) que proponen la no activación de la porción residual no identificable implícita en los precios de las combinaciones pues la misma se basa en opiniones de la gerencia sobre posibilidades sinérgicas.

Proponen estos autores, su eliminación contra patrimonio neto en el momento de la compra y fundamentan su postura en un análisis empírico del que surge (si se elimina dicha partida) que este tratamiento produciría un impacto mínimo en el ratio retorno sobre la inversión y un impacto modesto en el de solvencia de las empresas incluidas en la muestra. Resulta sumamente ácido el comentario con el que los autores finalizan su trabajo:

Por lo tanto, el tiempo y el esfuerzo que la profesión dedique a resolver el debate sobre si corresponde o no activar la llave de negocio debe ser proporcional a las relativamente bajas consecuencias económicas de este problema. (21)

Sin entrar en el análisis puntual del estudio empírico utilizado como soporte, queremos resaltar que la muestra final (período 80-85) incluyó entre 59 y 65 empresas y el análisis encarado consistió en computar los ratios de las empresas tal como estaban (contabilizando la llave) y repetir el cálculo suponiendo que se deducía de los activos y del patrimonio neto el total de la llave (o de otros activos cuando no estuviere adecuadamente discriminada) y su amortización se adicionara a resultados. Hay que destacar que la relativamente escasa exteriorización de aspectos vinculados a la contabilización de este bien inmaterial, subyacente en los estados contables incluidos en la muestra, constituye una importante limitación en el análisis encarado.

5.2 - Reconocimiento de la llave de negocio adquirida

Ya Paton enunciaba la siguiente regla general de contabilidad con respecto al tema:

El crédito mercantil y otros intangibles no debieran reconocerse, sino cuando son el resultado de una compra-venta definida y efectuada entre personas enteramente independientes, y aún en este caso solo hasta el importe de su costo en efectivo o su equivalente. El valor del intangible reconocido así nunca deberá aumentar, más bien debe amortizarse de acuerdo con las circunstancias. (22)

En este mismo sentido se define Bértora, al igual que la mayoría de los autores consultados, postulando el reconocimiento de la llave de negocio adquirida, por considerar que en ese momento cristaliza este valor inmaterial, como consecuencia del proceso de negociación entre comprador y vendedor, siendo la llave una especie de indemnización que éste último recibe por las superutilidades que dejará de percibir.

5.3 - Reconocimiento de la llave autogenerada

De los autores consultados, sólo Biondi et altri. (23) consideran que de acuerdo con la realidad económica de la empresa en particular y en relación con el mercado, debería medirse y reconocerse la llave autogenerada. No obstante, admiten que esto trae aparejados tres problemas: la forma de medición, la objetividad y los límites de la valuación.

Respecto de la forma entienden que el procedimiento apropiado es la "valuación técnica" anual en base a los elementos de juicio de los que se disponga. En lo que se refiere a la contrapartida señalan como preferible su consideración como cuenta regularizadora de patrimonio neto (hasta que se avance en el modelo de valores corrientes dentro del cual jugaría como resultado). Señalan que:

Se muestra en el patrimonio neto a efectos que el usuario de los estados contables sepa, en todo momento, cuánto estaría el mercado dispuesto a pagarle por su participación en la empresa, prestigio de la misma incluido, según la exposición de los emisores de esos estados contables. (24)

Más allá de la crítica referente a la vulneración del concepto de mantenimiento del capital financiero que esta propuesta involucra, no creemos que el reconocimiento de la llave autogenerada agregue ventajas desde el punto de vista de la información a brindar a los usuarios potenciales de los estados contables que, en este sentido, podrían satisfacerse a través de la inclusión en nota de tal valuación, siempre que en la misma se exteriorizara el procedimiento en ella implicado. No surge de la propuesta de los autores tal reclamo de sustento de las "valuaciones técnicas" y, en ese sentido, la discrecionalidad en la medición efectuada podría disminuir considerablemente su utilidad.

6.- AMORTIZACION

El que la vida útil de la llave de negocio sea considerada por algunos, en principio, indefinida, no implica que sea ilimitada. Sólo es válida la interpretación de indefinición en comparación con aquellos intangibles en que las vidas útiles son fijadas por regulaciones contractuales (como en el caso de marcas, patentes, franquicias). Del análisis que realizamos sobre la naturaleza de la llave de de negocio surge que no podemos hacer alusión a una vida útil indefinida, sino que, por el contrario, la apreciación de este intangible supone necesariamente la consideración de un horizonte de planeamiento durante el cual han de subsistir las ventajas (o desventajas) comparativas:

En este sentido, la postura que nos parece más coherente es la sustentada por Bértora que, tras el análisis exhaustivo de las distintas aproximaciones al tema, expresa que en el caso de este intangible habría que prescindir de los conceptos "desgaste" y/o "consumo" haciendo énfasis en el aspecto exclusivamente financiero tenido en cuenta al adquirirla:

Así entendemos nosotros la amortización de la llave: *puramente financiera* y con abstracción absoluta de su desgaste potencial. Nuestra teoría explica también, porqué la amortización procede siempre: haya superutilidades o no, y aunque el resultado sea adverso. Inexorablemente.(25)

En un sentido similar se expide Paton que sostiene:

La política más conveniente, en el caso del crédito mercantil comprado, es crear una tabla de amortización que esté de acuerdo con el proceso de valoración empleado al registrar el cargo original. Por tanto, si se ha adquirido un poder productivo de excedentes a base de una vida supuesta de 10 años y a una tasa de capitalización del 15%, parecería indicada la amortización a base del plan de interés compuesto correspondiente. (26)

Creemos que, a los efectos de la amortización, habrá que considerar el horizonte de planeamiento y el procedimiento empleado tenido en cuenta para la determinación del valor llave en el momento de su adquisición. Entendemos que lo manifestado es igualmente aplicable para proceder a realizar el pertinente reconocimiento en resultados en el caso de la llave negativa que hubiera sido mantenida como cuenta regularizadora de la inversión o como ingreso diferido (en el supuesto de haberse establecido un precio inferior al que surgiera de la sumatoria de los valores corrientes del activo neto adquirido por entender que la empresa tenía desventajas comparativas).

Obviamente, será necesario evaluar al cierre de cada ejercicio si subsisten las condiciones tomadas en cuenta para definir el escenario futuro que dio origen a la valuación inicial de la llave, y proceder efectuar la amortización extraordinaria pertinente si las mismas se hubieran modificado sustancialmente.

7. - REVELACIONES CONTABLES VINCULADAS CON EL TRATAMIENTO DE LA LLAVE DE NEGOCIO

Con relación a la exteriorización en los estados contables de publicación de los aspectos involucrados en el tratamiento de la llave de negocio, nos pareció oportuno señalar el estudio empírico encarado por Duvall et altri (27) con el propósito de extraer alguna conclusión acerca de si los inversores pueden desentrañar los efectos producidos por la contabilización de la llave de negocio, dentro de una normativa como la americana, que permite una variada gama de posibilidades (vgr. amortización hasta cuarenta años) y que no fija pautas explícitas de revelación. Destacan los autores las limitaciones provenientes de esta laxitud en las exigencias de información. Resulta interesante mencionar los siguientes resultados del análisis de la muestra que incluía estados contables de 621 empresas cotizantes en la Bolsa de Nueva York para 1988:

1. La mayoría (pero no todas) las empresas que han adquirido llave de negocio revelan alguna evidencia de su existencia.

2. Las empresas varían sustancialmente en sus revelaciones sobre activación y amortización. 21% de las empresas en la submuestra que incluye separadamente la llave no revelaban la llave de negocio neta, 58% no revelaban la amortización acumulada, y 76% no revelaban el cargo por amortización.

3. Las empresas varían sustancialmente en su elección y revelación de períodos de amortización de la llave. Casi un tercio de las empresas en la submuestra que revela la llave, no revela el período en el cual se amortiza.

4. La llave neta y la amortización tienden a ser mayores para las empresas que revelan su existencia que para las que no lo hacen. Sin embargo, la llave de negocio neta representa más del 5% de los activos netos y la amortización representa más del 3% de la ganancia neta para la mitad de las empresas que no revelan la existencia de la llave en la muestra. (28)

Como podemos observar, según el estudio realizado por estos autores, las cuestiones encaradas pueden resultar significativas para los análisis que realizan los inversores.

Creemos que es razonable su postura en cuanto a que la exteriorización adecuada mejoraría la calidad de la información contable a través de la revelación de la política de contabilización de la llave de negocio adquirida. A tales efectos, estos autores proponen que:

Si la llave de negocio no es significativa, las empresas deberían indicarlo en nota.

Si la llave de negocio es significativa, las empresas deberían proporcionar un cuadro indicando la evolución de saldos de la llave y otro incluyendo detalle de cada adquisición que represente una proporción sustancial del total del rubro (vgr. más del 15%). En este segundo cuadro debería incluirse fecha y nombre de la adquisición, el saldo no amortizado y el período de amortización restante. También se incluiría en este cuadro respecto a las otras adquisiciones (no significativas) el saldo combinado de la llave no amortizada y el período promedio ponderado de amortización restante. (29)

8.- LAS NORMAS CONTABLES PROFESIONALES Y LA LLAVE DE NEGOCIO

No podemos finalizar el presente análisis sin referirnos a la normativa contable vinculada al tratamiento de la llave de negocio.

En la Argentina, el Informe 24 de la Comisión de Estudios Sobre Contabilidad del C.P.C.E.C.F. (30) señala acertadamente que la R.T. N° 10 (31) en los apartados B.3.14 y B.3.15 ha clasificado los bienes intangibles de acuerdo con el criterio de identificabilidad concepto directamente relacionado con la posibilidad de ser enajenados en forma separada del resto de los bienes de un ente.

En el mismo sentido se pronuncia el Borrador de Exposición 50 del I.A.S.C. sobre Bienes Intangibles (32) (que excluye específicamente de su alcance a la llave de negocios surgida de combinaciones de negocios cuyo tratamiento está alcanzado por la NIC 22 sobre Combinaciones de Negocios) que en el parágrafo 11 define a los intangibles alcanzados por la norma como:

11. Activos identificables no-monetarios Inmateriales que:

a) son controlados por una empresa para su uso en la producción u oferta de bienes o servicios, para ser alquilados o para propósitos administrativos

b) su vida útil excede de un período (33)

El Borrador 50 excluye vía la conceptualización de identificabilidad a la llave autogenerada (cosa que la R.T. N° 10 realiza en forma explícita en el apartado B.3.15) y aclara al respecto:

13. La definición de los activos intangibles requiere que el activo sea identificable y no monetario. Los activos no-monetarios inmateriales satisfacen la definición de activos intangibles cuando pueden ser identificados a través de la referencia a derechos legales, incluyendo el derecho de propiedad, y se mantienen para su uso en el largo plazo.

14. El acuerdo que establece un derecho legal sobre un activo también identificará al activo al cual se vincula. En algunos casos, sin embargo, un activo intangible no puede ser identificado a través de la referencia a un derecho legal. La determinación de si tales activos son identificables involucra una revisión cuidadosa de una serie de factores que permiten que la empresa identifique los beneficios que se derivan de los mismos. Un factor clave es la determinación de si un activo podría ser identificado a través de la creación de un derecho legal si la empresa deseara disponer del mismo en forma separada del negocio en el cual es utilizado; esto es, si el activo es separable. Un activo es separable si la empresa pudiera alquilarlo, venderlo, intercambiarlo o distribuir los beneficios económicos futuros que de él se deriven sin disponer al mismo tiempo de los beneficios económicos futuros que se deriven de los otros recursos utilizados en la misma actividad generadora de recursos. Si sólo pudiera disponerse del activo intangible como parte de la actividad generadora de recursos a la cual contribuye, no es separable de la llave de negocios relacionada con tal actividad y, a menos que pueda ser identificado de alguna otra forma (por ejemplo a través de un derecho legal) no es un activo identificable. (34)

En lo referente al tratamiento específico de la llave de negocios positiva proveniente de combinaciones de negocios la NIC 22 revisada, establece en el parágrafo 40:

40. Cualquier excedente del costo de adquisición sobre el valor razonable de los activos netos identificables adquiridos a la fecha de la transacción debe ser calificado como llave de negocio y reconocido como activo.

41. La llave de negocio que se deriva de una adquisición representa un pago que el adquirente efectúa por los beneficios económicos futuros que espera obtener. Los ingresos económicos futuros pueden provenir de la sinergia entre los activos identificables adquiridos o de activos que, individualmente, no poseen las características necesarias para ser reconocidos como activos en los estados contables a pesar de lo cual el adquirente está dispuesto a pagar por su compra.

42. La llave de negocio debe amortizarse a través de su cargo a resultados en el período de su vida útil. Para la amortización, debe utilizarse el método de la línea recta a menos que otro método de amortización resultara más apropiado para las circunstancias particulares. El período de amortización no debe exceder de cinco años a menos que pueda justificarse un período mayor que no podrá exceder de los veinte años de la fecha de adquisición.(35)

Los autores del Borrador admiten haber introducido el límite arbitrario de cinco años ante la dificultad derivada del hecho de que la misma representa beneficios económicos futuros proveniente de sinergia o de activos no identificables y con el supuesto de que la llave generalmente no tiene una vida útil que exceda tal período. En lo que se refiere al límite máximo de veinte años en caso de justificarse, lo fundamentan en que no es probable que el horizonte de planeamiento de las empresas con relación a sus operaciones totales exceda tal período, por lo cual cualquier proyección de la llave que fuera más allá no resultaría confiable. Por nuestra parte, nos remitimos a las consideraciones que efectuamos supra sobre el período de amortización.

Quisiéramos puntualizar aquí que las normas de Estados Unidos (Opinión 17 del Accounting Principles Board (36)) no establecen tal presunción, siendo mucho más flexibles en el límite máximo que elevan a cuarenta años.

Nos pareció interesante incluir estas referencias por cuanto la normativa vigente en nuestro país es mucho menos específica al referirse simplemente a un plazo razonable de vida útil.

En lo que hace a la llave negativa la NIC 22 establece como tratamiento preferible:
49. Cuando el costo de adquisición sea menor que el valor razonable de los activos netos identificables adquiridos a la fecha de la transacción, deben reducirse proporcionalmente los valores razonables de los activos no monetarios adquiridos hasta la eliminación de tal diferencial. Cuando no sea posible eliminar completamente tal diferencia el remanente deberá considerarse llave negativa y tratarse como ingreso diferido. Debe reconocerse como ingreso sobre una base sistemática a lo largo de un período que no exceda los cinco años a menos que pueda justificarse un período superior que no podrá exceder los veinte años contados desde la fecha de adquisición.(37)

La NIC postula como tratamiento alternativo:

51. Cualquier exceso, a la fecha de la transacción, del valor razonable de los activos netos identificables adquiridos sobre el costo de adquisición, debe ser considerado llave negativa y tratado como ingreso diferido. Debe reconocerse como ingreso sobre una base sistemática en un período que no exceda los cinco años a menos que pueda justificarse un período superior que no podrá exceder los veinte años contados desde la fecha de adquisición.(38)

El tratamiento preferible postulado por la NIC 22 coincide con la Opinión 17 del Accounting Principles Board salvo en lo que se refiere al plazo límite de cinco años que no considera y en lo que hace al límite superior que eleva a cuarenta años.

Por la postura sostenida en los Acápites 1 a 6 del presente trabajo entendemos como más razonable el tratamiento alternativo con las consideraciones señaladas en 6 referidas al período en que se debe reconocer en resultados la misma. Si la llave de negocios proviene por definición del reconocimiento de desventajas comparativas de las cuales surgirán en el futuro ingresos inferiores a los considerados normales, resulta lógica su consideración como partida regularizadora de la inversión (en el caso de compra de acciones que es el tratamiento postulado por la R.T. N° 5) o como ingreso diferido en las combinaciones.

9. - COMENTARIOS FINALES

En cada uno de los Acápites del presente trabajo tratamos de analizar algunos enfoques encarados para el tratamiento de la llave de negocio, indicamos nuestra postura al respecto y señalamos los puntos oscuros que, a nuestro juicio, merecerían un análisis más profundo.

Si la presente propuesta sirve como base para la discusión habremos logrado nuestro objetivo.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

(1) Bértora, Héctor Raúl, **Llave de Negocio**, Ediciones Macchi-López, 3ª. Edición, Buenos Aires, 1975, p. 144.

(2) **Ibíd**, p. 23.

(3) Fowler Newton, Enrique, **Diccionario de Contabilidad y Auditoría**, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1994, p. 154.

(4) Colley, Ron J. & Volkan, Ara G., "Accounting for Goodwill", Accounting Horizons, Vol.2 N. 1, March 1988, p. 37, la traducción es nuestra.

(5) **Ibíd**, p. 37.

(6) **Op. cit.** (1), p. 21.

(7) **Op. cit.** (3), p. 154.

(8) **Op. cit.** (1), p. 26.

(9) **Ibíd**, p. 21-22.

(10) **Ibíd**, p. 22.

(11) **Ibíd**, p. 45, el subrayado es nuestro.

(12) **Ibíd**, p. 45.

(13) Arévalo, Juan Alberto, **Elementos de Contabilidad**, Ediciones Macchi, 10ª. Edición, Buenos Aires, 1982, p. 218-219.

(14) Paton, W.A., **Manual del Contador**, Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana, México, 1947, p. 859.

(15) **Ibíd**, p. 860.

(16) **Ibíd**, p. 860.

(17) **Op. cit.** (13), p. 224, el subrayado es nuestro.

(18) **Ibíd**, p. 225, el subrayado es nuestro.

(19) **Op. cit.** (1), p. 43.

- (20) **Op. cit.** (4), p. 41.
- (21) **Ibíd**, p. 41.
- (22) **Op. cit.** (14), p. 872.
- (23) Biondi, Mario et altri, "Orígen, evolución y extinción de la llave de negocio", La Información - Extra, T. 2, Marzo de 1986, p. 44-57.
- (24) **Ibíd**, p. 55.
- (25) **Op. cit.** (1), p. 112.
- (26) **Op. cit.** (14), p. 892.
- (27) Duvall, Linda et altri, "Can Investors Unravel the Effects of Goodwill Accounting", Accounting Horizons, Vol.6 N.2 , June 1992, p. 1-14, la traducción es nuestra.
- (28) **Ibíd**, p. 10-11
- (29) **Ibíd**, p. 12.
- (30) C.P.C.E.C.F., Comisión de Estudios sobre Contabilidad, **Informe N°. 24 - Bienes Intangibles**, Buenos Aires, 1994.
- (31) F.A.C.P.C.E., C.E.C.Y.T., **Resolución Técnica N°. 10**, 1992.
- (32) I.A.S.C., **Exposure Draft E50 Intangible Assets**, London 1994, la traducción es nuestra.
- (33) **Ibíd**, p. 10.
- (34) **Ibíd**, p. 11, el subrayado es nuestro.
- (35) I.A.S.C., IAS 22 (revised 1993) Business Combinations, en **International Accounting Standards 1994**, London, 1994, p. 636,637.
- (36) A.I.C.P.A, A.P.B., Opinion Nr. 17 Intangible Assets, en **Accounting Standards Original Pronouncements Issued Through June 1973**, F.A.S.B., Connecticut, 1986, P. 251-257.
- (37) **Op. cit.** (35), p. 638.
- (38) **Ibíd**, p. 639.