

UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE AUDITORÍA



**“ANÁLISIS DE LA CRISIS FINANCIERA EN LA DETERMINACIÓN
DEL VALOR RAZONABLE DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES
ADQUIRIDOS EN UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS, SEGÚN
LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN
FINANCIERA”**

**Tesis para optar al título de Contador Público Auditor, Licenciado en Sistemas de
Información Financiera y Control de Gestión.**

ALUMNO:

CÉSAR ANDRÉS MUNITA BARRIGA

Profesor Guía: JUAN JOSÉ ARAYA CONTRERAS

ÍNDICE

RESUMEN.	5
MARCO TEÓRICO.	6
CAPÍTULO I CRISIS FINANCIERA.	16
Historias anteriores de crisis financieras.	16
Tipos de crisis financieras.	17
Características de las crisis financieras.	19
Teorías de las crisis financieras.	20
CAPÍTULO II ACTIVOS INTANGIBLES.	24
Definición de activos.	24
Definición de activos intangibles.	25
Características sobre los activos intangibles.	26
Clasificación de activos intangibles.	27
CAPÍTULO III COMBINACIÓN DE NEGOCIOS.	30
Definición de una combinación de negocios.	30
Método de adquisición.	31
Tratamiento del fondo de comercio o goodwill determinado.	32

CAPÍTULO IV DETERIORO DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES.	33
Concepto del deterioro o Impairment.	33
Frecuencia de la prueba de deterioro.	35
Alcance y objetivo de la NIC N° 36.	36
Concepto de unidad generadora de efectivo.	36
Concepto del valor de uso.	37
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	40
OBJETIVOS GENERAL Y ESPECÍFICOS.	42
METODOLOGÍA.	43
Etapa I: Recopilación de Información y Antecedentes.	43
Etapa II: Sistematización de la Información.	43
Etapa III: Población y Muestra.	44
Etapa IV: Entrevistas.	44
Etapa V: Análisis de resultados.	44
ANÁLISIS Y DISCUSIÓN.	46

CONCLUSIONES.	51
BIBLIOGRAFÍA.	54
ANEXOS.	56
Anexo I.	56
Anexo II.	57

RESUMEN

El escenario cambiante que se ha producido debido a factores externos tanto normativos como económicos, estos son el proceso de convergencia a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y la reciente crisis financiera. Esto ha conllevado a que se generen cambios al interior de las organizaciones para enfrentar tales amenazas y desafíos para así poder continuar operando de forma competitiva.

Nuestra profesión no puede estar ajena a tales contingencias ya que somos los encargados de procesar la información financiera que utilizan tanto usuarios internos como externos para la toma de decisiones. Por tal motivo a la hora de procesar la información financiera se debe analizar el escenario actual, desde el punto de vista económico y normativo, dando a conocer los posibles efectos que sufran los estados financieros producto de tales contingencias así dando un valor agregado a la información emitida.

Esta investigación se centra en determinar si la crisis financiera afecta la valorización a valor razonable o valor justo que se le asigna a los activos intangibles adquiridos en combinaciones de negocios según las NIIF, específicamente normado en la NIC N° 38 “Activos inmateriales” y la NIIF N° 3 Combinación de negocios y determinar si existe un deterioro según la NIC N° 36.

Primero que todo se analizara la crisis financiera, una introducción del proceso de estandarización a las normas internacionales ya que de estas proviene el concepto del valor razonable o valor justo, para así continuar con el tratamiento contable que se aplica a los activos intangibles adquiridos en combinación de negocios y concluir con el deterioro de activos.

Lo que pretende esta tesis es dar a conocer los efectos que producen las crisis financieras; determinar la valorización de los activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios; y concluir del efecto de la crisis financieras en la valorización de los activos intangibles y si aplica o no el deterioro de los activos intangibles.

MARCO TEÓRICO

En la actualidad se ha producido una crisis financiera que se desató de forma directa debido al colapso de la burbuja económica inmobiliaria en Estados Unidos en el año 2006, que provocó aproximadamente en octubre de 2007 la llamada crisis de las hipotecas subprime.¹

Una burbuja económica se presenta cuando se produce una subida, fuera de lo normal y durante un tiempo prolongado, del precio de algún producto o de una acción, de manera que ese precio está bastante alejado de su valor real. Esta alza en el precio se debe normalmente a la especulación.²

Lo que sucede es que los bancos que conceden estas hipotecas venden, a su vez los títulos hipotecarios en los mercados financieros. Esta es la forma en que los bancos convierten el endeudamiento familiar en un impresionante negocio porque no solo van a recibir el dinero que prestaron más los intereses sino que, además obtienen beneficios negociando los títulos de crédito.

El inconveniente es que, como ha pasado el verano de 2008, cuando comienzan a producirse impagos porque suben los intereses o porque disminuye la renta familiar se genera un efecto en cadena que es el que provoca que la crisis se extienda.³

"El estallido de la crisis financiera de 2008 puede fijarse oficialmente en agosto de 2007. Fue cuando los bancos centrales tuvieron que intervenir para proporcionar liquidez".⁴ A fines de 2007 los mercados de valores de Estados Unidos comenzaron una precipitada caída, que se acentuó gravemente en el comienzo del 2008.

Muchos autores consideran que no se trata de una verdadera crisis, sino que más bien es una oportunidad de crecer y tener nuevas ideas dado que el término crisis carece de definición técnica precisa pero está vinculado a una profunda recesión; ésta, a su vez, se define como dos trimestres consecutivos de decrecimiento económico.

¹ http://es.wikipedia.org/wiki/crisis_financiera_de_2008

² http://www.economia.com.mx/que_es_una_burbuja_economica.htm

³ Juan Torres López, 2008, <http://www.altereconomia.org>

⁴ George Soros, 2008 Artículos en http://es.wikipedia.org/wiki/crisis_financiera_de_2008

Para efectuar un análisis de la crisis financiera debemos pensar en los ciclos económicos, existen varias teorías al respecto, pero todas concuerdan en un aspecto el papel central desempeñado por la inversión y la acumulación de capital.

Las recesiones comienzan cuando se desacelera la inversión en un nuevo capital, en tanto que las expansiones comienzan cuando la inversión se acelera.

En una expansión, la inversión avanza a una tasa rápida y el acervo de capital crece rápidamente. Pero un crecimiento rápido del capital significa que la cantidad de capital por hora de trabajo crece es decir el trabajo equipado con más capital se vuelve más productivo.

Sin embargo, empieza a funcionar la “ley de los rendimientos decrecientes”. Esta afirma que cuando aumenta el capital, si la cantidad de trabajo permanece constante, la ganancia de productividad que se obtiene por las unidades adicionales de capital tiende a disminuir.

Los rendimientos decrecientes del capital ocasionan una caída de la tasa de beneficio lo que provoca que se debilite el incentivo para invertir. Como resultado, a la postre la inversión cae, y cuando esta cae en una cantidad grande, empieza una recesión.⁵

Por otra parte, cuando nace el International Accounting Standard Comité,⁶ por el acuerdo establecido entre institutos profesionales de Alemania, Australia, Canadá, Estados Unidos, Francia, Holanda, Irlanda, Japón, México y Reino Unido. Por diversos acuerdos pasaron a incluirse como miembros de la Federación Internacional de Contadores.⁷

En el año 2001 se anuncia el nuevo nombre del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), el cual pasa a denominarse IASB.⁸

Con fecha 1 de abril de 2001, el nuevo Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) asume las principales responsabilidades del IACS en relación con la

⁵ Michel Parkin, Gerardo Esquivel, 2001, Macroeconomía.

⁶ IASC- Comité de Normas Internacionales. (CNI).

⁷ IFAC - Federación internacional de Contadores. (FIC).

⁸ IASB- Consejo de Normas Internacionales de Información Financiera. (CNIIF).

emisión de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) teniendo como objetivo desarrollar y conducir las actividades establecidas por el IASC, instaurar normas contables o estándares, publicar una norma, proyecto o una interpretación.

Cuando comenzó a operar el IASB, decidió que todas las NIC y las interpretaciones SIC,⁹ emitidas por su organismo predecesor, continuarían siendo aplicables a menos –y hasta que fueran retiradas. Las normas que emite el IASB se designan como Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), expresión que comprende tanto las NIC y las Interpretaciones.

En el año 2002 el SIC cambia su nombre por el de IFRIC.¹⁰ EL papel asignado al CINIIF es el de preparar interpretaciones de las NIIF para que sean aprobadas por el IASB y, dentro del contexto del marco conceptual, el de suministrar las guías oportunas sobre problemas de información financiera no contemplados específicamente en las NIIF.

Entre los cambios importantes que introduce la norma internacional esta el concepto de Valor Razonable que está siendo incorporado en las prácticas de numerosos países, para medir los activos y pasivos que surgen de los eventos económicos que se generan en el accionar de las empresas.

Antes de referirnos al valor razonable, valor justo o valor de mercado como suele ser catalogado debemos definir qué significa valor. Cuando hablamos de valor pueden venir a nuestra mente una infinidad de conceptos anteriormente escuchados o leídos; sin embargo, debemos hacer una clara definición entre dos conceptos básicos: valor y precio.

Valor; es el precio que se puede razonablemente obtener por un negocio en un mercado libre, ambos con similares conocimientos sobre el negocio y actuando cada uno de ellos en su propio interés o beneficio. Tal valor es básicamente el valor actual de los flujos de caja que se espera que genere el negocio.

⁹ SIC-Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Contabilidad.

¹⁰ IFRIC-Comité de Interpretaciones de Normas Internacionales de Información Financiera. (CINIIF).

En cambio, el precio de un negocio es el importe final que se fija en una transacción, y que resulta en un proceso de negociación. En la determinación del precio las partes pueden considerar otros aspectos no considerados en la estimación del valor.¹¹

El IASB ha determinado al valor justo como la base de valuación de activos y pasivos más relevantes y en consecuencia lo incorpora en muchos de sus pronunciamientos contables.

Esta puede ser considerada como otra consecuencia del proceso de globalización de los mercados, la cual exige normas contables locales armonizadas con las normas internacionales preparadas por el IASB.

Según el (IASB) el concepto de Valor Razonable se lo define como “El importe por el que puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua”.¹²

En general la determinación del valor justo estará basada en la adecuada estimación de los correspondientes valores del mercado. No obstante lo anterior la determinación de este valor puede estar influenciada por las intenciones del comprador.

Entonces para determinar el valor justo la base primaria será la información obtenida por el propio comprador, como parte del proceso de evaluación de compra. No obstante lo anterior, cuando existan indicios de que en el mercado se observan valores muy diferentes para bienes similares, se deberá obtener un estudio de valorización de profesionales independientes.

El valor justo puede resumirse de manera simple como el valor de mercado, en el cual las partes comprador y vendedor, se ponen de acuerdo en el valor de la transacción, en este caso opera lo que se intercambia en las transacciones que son las inversiones y el precio que se le asigna a estas son el valor justo, la cantidad por la cual se intercambia un activo o se liquida un pasivo como asumir deudas para adquirir acciones. Esto debe ser entre

¹¹ Fernando Romero, 2008, <http://www.hansen-holm.com>

¹² Berta Silva, Digna Azua, 2007, Alcances sobre el concepto de Valor Razonable

partes informadas y dispuestas, de manera transparente y esta transparencia la da el mercado.

Si está disponible, un precio de cotización de mercado en un mercado activo es la mejor evidencia del valor justo y se debe utilizar como la base para la medición. Si un precio de cotización de mercado no está disponible, los preparadores deben hacer una estimación de valor justo usando la mejor información disponible en dichas circunstancias. En muchas condiciones económicas, los precios de cotización del mercado son inasequibles. Consecuentemente, la elaboración de estimaciones del valor justo es a menudo difícil.

Cuando se compran acciones en la bolsa, se compran a valor justo, debido a que esto se realiza en forma informada y transparente. Quien emite la acción fija el precio y el comprador si está dispuesto a pagar. Si hay muchos demandantes, puede que el precio suba, lo que quiere decir que ese valor justo en el mercado vale más y en el caso que no hubiera interesados el precio disminuiría.

El valor justo se hace en una transacción libre de competencia, en una venta que no es forzosa o liquidación impuesta, no se trata en el supuesto que se este liquidando una empresa y se tome su valor de remate, esto no es lo mismo a una negociación normal de compra y venta, por lo tanto, el valor justo de mercado no se determina en forma forzosa.

El valor de mercado constituye el mejor estimado del valor justo. Distinto es cuando son bienes no transables para los cuales no hay un mercado activo, en esta situación se debiese recurrir a una tasación. Si no estuviesen disponible las estimaciones del valor justo, otro referente son los precios de activos y pasivos similares, pero eso es cuando aún existe un mercado activo.

Otra forma de referirnos al valor justo es el valor actual de los flujos de efectivo, debido a que en el marco conceptual los activos valen por la capacidad de generar beneficios económicos para la entidad. Por lo tanto, esta es otra forma de determinar el valor justo cuando no exista un mercado activo, en el cual podemos tomar esos activos y ver como se valoriza la entidad. Para esto determino los flujos futuros que me van a generar los bienes en ese negocio, como empresa en marcha y le resto los gastos asociados a esos

flujos y determino cual es el valor justo de esa masa de activos a la cual se esta tratando de determinar sus valores justos.

Entonces, el orden de prelación para determinar el valor justo:

1. Valores de mercado.
2. Valores de bienes de similares características.
3. Tasaciones.
4. Valor actual de los flujos de efectivo que se generaran para la entidad.¹³

El valor justo es una expresión de la contabilidad, definida originalmente por la SEC. Que viene de los USGAAP.¹⁴

Los mercados de hoy son dinámicos y volátiles. Si se está por comprar o vender, la gente desea saber cuánto vale un activo hoy, de ahí lo relevante que resulta el valor justo contable.

El Fair Value accounting (contabilidad de valor justo) proporciona más transparencia que las mediciones basadas en el costo histórico.

Quizá, si las compañías en los Estados Unidos y Asia hubiesen medido todos los instrumentos financieros en el valor justo, los reguladores, los depositantes, y los inversionistas habrían podido lograr mayor regulaciones y poner disciplina para evitar algunas de las pérdidas que los inversionistas y los contribuyentes han tenido que pagar durante descensos anteriores en la economía.¹⁵

Se puede observar que el método de medición que se deba adoptar dependerá de la naturaleza del activo y de la posibilidad de que dicho activo cuente con un mercado activo.

¹³ Apuntes clases de auditoría 3, 2009, profesor Juan Araya

¹⁴ US GAAP- Principios contables aceptaos en los EEUU.

¹⁵ <http://www.12manage.cl>

Por lo tanto, la aplicación de estos métodos queda sujeta a la interpretación de quienes preparan la información lo que en algunos casos puede resultar subjetivo.

El IASB define expresamente el concepto de Mercado Activo en tres normas, NIC 36, NIC 38 y NIC 41. En ellas para que exista un mercado activo se dan simultáneamente todas las condiciones siguientes:

- a) los bienes o servicios intercambiados en el mercado son homogéneos.
- b) se pueden encontrar en todo momento compradores o vendedores para un determinado bien o servicio.
- c) los precios están disponibles para el público.

Los usos del valor justo los encontramos en las siguientes NIC:

Instrumentos Financieros (activos y pasivos) y derivados (NIC N° 39).

Activos Fijos (NIC N° 36).

Activos Biológicos (NIC N° 41).

Activos Intangibles (NIC N° 38).

Inversiones en Propiedades (NIC N° 40).

Sin embargo, estos estándares también otorgan la opción, en algunos casos, de utilizar el costo histórico para ciertos activos cuando el valor justo de un bien no es determinable fidedignamente.

Con respecto a los métodos de medición utilizados, se observa que, dependiendo del tipo de activo, se recomienda el uso de los siguientes criterios:

-Valor de Mercado.

-Costo de Reposición.

-Valor actual de los flujos futuros esperados.

Un fundamento teórico de esta investigación se refiere a los activos intangibles que son una materia interesante de tocar en la convergencia actual de NIIF-IFRS, ya que muchas empresas tienen una capacidad innovadora muy alta y no logran traspasar este beneficio al patrimonio de la empresa.

El tema en cuestión fue seleccionado tomando como base la importancia que hoy en día representa para las organizaciones no sólo la capacidad de desarrollar dichos activos, sino también su correcto tratamiento en cuanto al reconocimiento y medición por parte del sistema de información contable y su relación con los ciclos de la economía.

Es por eso que, si bien se logra concluir que lo más importante en la contabilidad es el reflejo de los números, que hace tomar decisiones y cumplir con las obligaciones legales, no puede dejar de reconocerse que en una organización, el contador ya no garantiza una visión correcta de los fenómenos económicos, si no puede analizar el valor que se crea por medio de los activos intangibles, cuestión muy difícil de manifestar en números en un balance tradicional.¹⁶

En la economía actual, los activos intangibles que reconocen las empresas en sus Estados Financieros son aquellos susceptibles de valorar monetariamente ya sea mediante una estimación de este valor o bien mediante un desembolso efectivo.

Sin embargo, existen ciertos activos intangibles que constituyen una fuente de riqueza para la empresa y que debido a la no existencia de normas establecidas al respecto, no se contabilizan.

La NIC N° 38, ahonda en esta materia y entrega un camino de valoración a las organizaciones que tienen la capacidad de crear y vender sus ideas.

En la versión anterior de la NIC N° 38 se definía a un activo intangible como un “activo no monetario sin sustancia física mantenido para ser usado en la producción o

¹⁶ Romina Ferrari, 2007, <http://www.monografías.com>

aprovisionamiento de bienes o servicios, para ser alquilado a terceros o para propósitos administrativos”.

En la versión revisada de la NIC N° 38 se eliminó el propósito de uso del activo intangible.

Cuando nos referimos a intangibles se mezclan aspectos tales como la información, el conocimiento, la capacidad intelectual y la cultura organizacional, variables que se caracterizan por tener un nivel de incertidumbre tanto comercial como financiera y que, debido a su naturaleza son muy difíciles de medir y cuantificar.

Un método de medición de activos intangibles se basa en el fondo de comercio o goodwill¹⁷ este es la diferencia entre el valor contable de la empresa y el precio pagado por ella en una combinación de negocios. Este concepto es una aproximación a la valorización de los intangibles no identificables, pero solo se materializa en el momento de realizar una adquisición de empresa.

Esta materia se encuentra regulada en la normativa internacional IFRS N° 3 “Combinaciones de negocios” la cual tiene como finalidad principal proponer un método de valorización a valor justo de los activos y pasivos tangibles e intangibles, en un proceso de adquisición de una relacionada.

Para estos efectos es necesario definir que se entiende por negocio y control.¹⁸

Negocio: Conjunto de elementos patrimoniales constitutivos de una unidad económica dirigida y gestionada con el propósito de proporcionar un rendimiento, menores costos u otros beneficios económicos a sus propietarios o partícipes.

Control: Es el poder de dirigir las políticas financieras y de explotación de un negocio con la finalidad de obtener beneficios económicos futuros de sus actividades.

Tomando el valor patrimonial bursátil y el patrimonio a valor justo de una compañía obtendremos un diferencial, el cual, estimamos nos entregará una aproximación de los

¹⁷ Plusvalía comprada

¹⁸ Enrique Asla, 2008, <http://www.Nuevoplangueneraldecontabilidad.cl>

activos intangibles no identificables, tomando en cuenta las posibles fluctuaciones creadas por margen de error de las estimaciones.

Por otra parte es necesario analizar el deterioro según la NIC N° 36 “Deterioro del valor de los activos” que se realiza a los activos intangibles tanto identificables como no identificables. Esto debido a la relación implícita que existe entre la crisis financiera y el valor razonable de los activos intangibles que son transados en el mercado de capitales.

En virtud de lo expuesto anteriormente, considero de gran importancia realizar el estudio del efecto que ha provocado la crisis financiera en la determinación del valor razonable de los activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios según las normas internacionales de información financiera.

CAPÍTULO I: CRISIS FINANCIERA

Historias anteriores de crisis financieras

Hace tiempo no muy lejano en los años 80 y 90 han sucedido crisis similares a la que ha acontecido en el presente, siempre han sido los mismos efectos la desaceleración del crecimiento y la desocupación que produce el endeudamiento de las familias. La crisis de los años ochenta fue producto del aumento de las tasas de interés que se conjugó con la desreglamentación monetaria y financiera. Las crisis de los años noventa estuvieron sobre todo ligadas con la globalización de los mercados, un aspecto particular del neoliberalismo en su dimensión internacional.

Vamos a evocar primeramente las dos crisis financieras directamente enlazadas con el aumento de las tasas de interés de 1979: la crisis de la deuda de los países de la periferia y de los sistemas financieros de los países del centro.

Tenemos, pues que volver en este punto a un episodio que sucedió hace más de 20 años pero cuyas consecuencias son siempre igualmente dramáticas. El de la crisis que comenzó en el mes de agosto de 1982 con la declaración de México de que no estaba en condiciones de cumplir con sus compromisos. Pero México no fue sino el primero de una larga serie. Los cuatro principales países endeudados, México, Brasil, Venezuela y Argentina, representaban el 74% de las deudas de países menos desarrollados.¹⁹

La segunda gran crisis de esos años neoliberales, ligada directamente con el aumento de las tasas de interés, golpeó al centro, incluido Estados Unidos. Muchas de estas dificultades fueron las consecuencias inmediatas del alza de las tasas, pero se prolongaron en los años noventa en relación con las desregulaciones nacionales e internacionales.

Desde el comienzo de los años ochenta, pocos sistemas bancarios la evitaron. Salvo Alemania, que es citada como la excepción que confirma la regla, casi todos los grandes países capitalistas fueron afectados: Estados Unidos, Japón, Francia, Reino Unido, y los países escandinavos.

¹⁹ Jaime Requeijo, 2007, Anatomía de las crisis financieras.

La crisis del sistema bancario estadounidense tuvo como causa principal la insolvencia de quienes contraían préstamos, especialmente internacionales, la cual fue causada por el alza de las tasas. A los países de la periferia se agregaron la agricultura estadounidense, el sector de la energía y sobre todo el sector inmobiliario empresarial, que había tenido antes una llamarada especulativa. ¡De este modo, la tasa de ganancia del sector financiero tardó en aumentar en los años ochenta a pesar de los aumentos de las tasas de interés reales!

Mucho se ha escrito recientemente sobre las crisis neoliberales, que están menos ligadas al aumento de las tasas de interés pero remiten directamente a la globalización de los mercados y a la movilidad internacional del capital.

Además de la crisis de la deuda, México nos da un ejemplo precoz de ese tipo de crisis: la de 1994-1995. Tras seis años de una política que el FMI. (Fondo monetario internacional) México tuvo que dejar repentinamente que su moneda fluctuase en relación con el dólar. En un año el peso perdió la mitad de su valor, la Bolsa cayó en igual porcentaje, las tasas de interés se fueron por las nubes y la economía cayó en recesión, con terribles consecuencias sociales.

La crisis mexicana puso fin a una fase de euforia, a un periodo de inestabilidad de la moneda en relación con el dólar y de llegada masiva de capitales extranjeros. Ella anunciaba la del Sudeste asiático, tres años más tarde, en 1997. Primero se produjo el derrumbe del Bath tailandés, después el de las monedas de Filipinas, Indonesia y Corea del Sur.

Las bolsas acompañaron a las monedas a su caída, al igual que las quiebras en particular las de ciertos conglomerados coreanos, los chaebols. En todos esos países, las consecuencias de esas crisis fueron dramáticas: desocupación y miseria causada por el encarecimiento de los alimentos básicos, aumento de la delincuencia y de la criminalidad.

Tipos de crisis financieras

Las clasificaciones más comunes de crisis financieras es la que se distingue entre crisis cambiarias, crisis bancarias y crisis de deuda externa.

Se origina una crisis cambiaria cuando el valor internacional de una moneda es efecto de un ataque, por lo general con fuerte componente especulativo, lo que obliga a las autoridades responsables a tratar de contrarrestarlo mediante intervenciones en los mercados de divisas con pérdidas importantes de sus reservas o con un alza sustancial de los tipos de interés; y, a veces usando las dos medidas al mismo tiempo.

Surge una crisis bancaria cuando, por razones de quiebras de intermediarios financieros o por la retirada masiva de depósitos, los bancos se ven obligados a mermar la convertibilidad de sus pasivos o la autoridad monetaria ha de conceder ayudas a gran escala para normalizar la actividad bancaria; las crisis bancarias pueden convertirse, además, en crisis sistémicas que, al dificultar notablemente el funcionamiento de los mercados financieros, afectan negativamente la economía real.

Denominamos crisis de deuda externa a aquel contexto en la que un país no puede enfrentar a su deuda externa, sea ésta privada o soberana.

A estos tres tipos de crisis puede agregarse, también, las crisis gemelas, es decir a la coexistencia de las crisis bancaria y cambiaria.²⁰

De forma general, cabe afirmar que las crisis son resultados de los desequilibrios de la economía que las resiste, aunque esos desequilibrios puedan ser efecto de una causa externa.

Una crisis cambiaria puede nacer de una pérdida de capacidad competitiva procedida, a su vez de la apreciación sostenida del tipo de cambio real; pero esa calificación puede deberse a la depreciación de las monedas de países con los que mantiene fuertes vínculos comerciales.

Las crisis bancarias resultan de la inadecuada apreciación del riesgo por parte de los intermediarios financieros y de su escasa capitalización, mas puede suceder que estalle un pánico bancario por contagio de otro pánico ocurrido en país distinto.

²⁰ FMI perspectivas de la economía mundial. de Jaime Requeijo, 2007, Anatomía de las crisis financieras

La acumulación de deuda exterior por repetición de déficit corriente de balanza de pagos, puede dar lugar a que cese el servicio de la deuda por radical imposibilidad de cumplirlo, pero esa incapacidad puede sobrevenir a consecuencia de un incremento notable de los tipos de interés de las monedas que lo componen, aumento no debido al alza de la prima de riesgo-país, a la subida generalizada de intereses derivada del recalentamiento de varias de las economías principales.

En las crisis generales, la bancaria suele anteceder a la cambiaria, así ésta implique un multiplicador de aquélla, pero ambas, pueden tener orígenes tanto internos como externos.

Características de las crisis financieras

Las crisis modernas suelen repetir, secuencialmente, los mismos rasgos:

1. Entrada masiva de capitales a corto en uno o varios países.
2. Desconfianza de los inversores e inicio de la retirada de capitales, en la medida en que la retirada de unos es juzgada negativamente por los otros.
3. Devaluación del tipo de cambio sin que se logre frenar la salida de capitales, lo que empeora, notoriamente, la evolución económica del país afectado.
4. Dispersión de la crisis hacia otros países.

Estudios anteriores demuestran que estos 4 rasgos suceden en las crisis modernas por ejemplo:

- En la crisis mexicana de 1982, el capital externo había afluído a México, país de enormes expectativas al haberse convertido en economía exportadora de petróleo.
- En la crisis del sistema monetario europeo, en 1977 a 1981, había atraído hacia España, Francia, Italia y Reino Unido, los mayores intereses nominales.
- Lo mismo ocurrió en la segunda crisis mexicana de 1994 a 1995 y la crisis asiática de 1997.

En todas las situaciones descritas, la confianza de los inversores se pierde y el capital huye del país. Y en todos estos casos existió contagio hacia otros países.

Podemos observar que sea cual sea la naturaleza de la crisis, el tipo de cambio siempre experimenta presiones continuadas.

Teorías de las crisis financieras

Se han elaborado una serie de concepciones abstractas que vienen a configurar una teoría de las crisis financieras. Las teorías fundamentales son, hasta el momento cinco:

1. La debilidad de los fundamentos.
2. Pánico financiero.
3. La de la información asimétrica.
4. El enfoque de balances.
5. El enfoque de agencia y de traslación de riesgos.

Estas cinco teorías tienen como base las crisis bancarias, aunque hagan repetidas menciones a la crisis en sentido amplio.

La primera, sostiene que las perturbaciones son consecuencias de un desajuste en las variables fundamentales y constituyen una extensión del trabajo efectuado por Krugman²¹ en el que se explica que una crisis de balanza de pagos se origina cuando la política económica no es consistente con un determinado tipo de cambio; por ejemplo, cuando un exceso de demanda interna produce que el nivel de absorción sea superior al de producción, dando lugar a un déficit de balanza de pagos, el cual es financiado con reservas. Si esta situación permanece constante, las reservas se reducirán hasta un nivel crítico, el cual propiciará un ataque especulativo contra la moneda y obligará a devaluarla;

²¹ "A model of Balance-of-Payments Crises"; Journal of Money, Credit and Bankin, agosto1979; Jaime Requeijo, 2007, Anatomía de las crisis financieras.

y lo hará de manera recurrente si no se corrige el exceso de absorción, dado que la presión contra la moneda será continua. Es loable que la autoridad monetaria siga interviniendo en el mercado de divisas, con recursos prestados y que el tipo de cambio se mantenga, temporalmente, pero los ataques contra la moneda continuarán porque los tenedores de la misma seguirán vendiéndola para buscar la combinación adecuada riesgo-rentabilidad, antes que una nueva devaluación se traduzca en pérdidas considerables.

En ciertos casos, concretamente en la crisis asiática, se ha alegado que los países de la zona no sufrían ninguna debilidad fundamental puesto que, antes de que ocurriera la crisis, los déficit fiscales o no existían o no revestían importancia, la deuda pública tampoco era motivo de preocupación y los altos niveles de ahorro, inversión y crecimiento coexistían a bajos niveles de inflación. A lo que se puede oponer que la debilidad siempre existe y que, en este caso, venía dada no sólo por los déficit por cuenta corriente, que eran elevados en los países de la zona, sino además, por la carencia de sistemas financieros adecuados.²²

Puesto que las crisis financieras internacionales generan desbordamientos, la perturbación se extiende a más de un país que, además, puede estar alejado geográficamente del epicentro de la crisis, los defensores de este enfoque deben dar respuesta a esa característica; y lo hacen afirmando que las debilidades pueden darse en varios países a la vez y que, además, la crisis se extiende a través de vínculos comerciales y financieros. Por ejemplo, la crisis asiática se habría desencadenado por la existencia, en los países afectados, de déficit exteriores sustanciales y de sistemas financieros inoperantes y se habría transmitido porque la devaluación de cada moneda disminuía la capacidad competitiva de las otras economías.

La teoría del pánico financiero, entiende que las crisis pueden desatarse sin que existan, en las economías afectadas, debilidades sustanciales y constituye una extensión de la teoría del pánico bancario: si los depositantes de un banco temen por sus depósitos, sea cual sea la razón de ese temor, exigirán, a un tiempo, la devolución de los mismos lo que, daba la función de transformación de plazos de la banca, aproximará a la entidad a la

suspensión de pagos trasladables al resto de los intermediarios si el temor se extiende. De no haberse producido la primera oleada de pánico nada hubiera sucedido y los depositantes no sufrirían pérdida alguna. La crisis asiática por utilizar el mismo ejemplo, no ocurrió por la existencia de debilidades fundamentales sino porque el capital a corto huyó de los países, en la medida que cada inversor deshizo su posición al advertir que los demás también lo hacían y al considerar que los niveles de reserva exteriores no eran suficientes para hacer frente a las deudas a corto plazo.

Relacionado a la teoría del pánico aparece el enfoque de expectativas autocumplidas o de pánico autocumplido que puede explicar lo ocurrido en 1994 con la crisis mexicana. Pese a que hubiera razones suficientes para devaluar el peso a finales de 1994, debilidades fundamentales, la devaluación supero todas las previsiones porque los tenedores de activos denominados en pesos se vieron presos de un ataque de pánico autocumplido y, al retirar aceleradamente su inversión, se infringieron, a si mismo, pérdidas considerables.

Existen autores que relacionan las crisis financieras con la inestabilidad financiera, derivada a su vez, de la información asimétrica. Existe inestabilidad financiera cuando los sistemas financieros padecen perturbaciones que distorsionan sus flujos de información, impidiendo cumplir su función de canalizar fondos hacia las oportunidades de inversión productiva. Cuando la inestabilidad alcanza niveles muy altos puede hacer inoperante los sistemas financieros y comenzar una crisis.

Debido a que el funcionamiento inadecuado de los sistemas financieros es debido a la información asimétrica esto es cuando los inversionistas en un contrato financiero no cuentan con la misma información, unos poseen información mucho más exacta que otros.

La teoría el enfoque de balances difiere de las anteriores debido a que esta razona en términos de fondos y no de flujos. Es decir que se desarrolla una crisis financiera cuando la demanda de activos financieros de uno o más sectores experimenta una contracción rápida. Esta puede ocurrir por desajustes en los balances como por ejemplo: en la

²² Un análisis completo del tema figura en Corsetti, G.: "Interpreting the Asian Financial Crises: Open Issues in Theory and Policy", Asia Development Review, vol. 16 n°2, 1998. De Jaime Requeijo, 2007, Anatomía de las crisis financieras

composición del capital, desajustes en los vencimientos de créditos, desajustes en las monedas o en los niveles de solvencia.

La quinta teoría de las agencias de traslación de riesgo, considera que la gran mayoría de los activos se compran con dinero ajeno y especialmente las instituciones de inversión colectiva. Los gestores de tales instituciones tienen como función, rentabilizar los patrimonios que administran, lo que les lleva a adquirir activos cuyo precio no corresponde, a los fundamentos de las empresas que los han emitidos puesto que lo que importa no es el precio de adquisición sino las plusvalías que puedan lograrse con su venta posterior. Este comportamiento es precisamente el que provoca la aparición de burbujas especulativas.²³

Esta situación da lugar a un problema de agencia puesto que las acciones de los gestores puede diferir, sustancialmente, de la que convendría a los propietarios de los patrimonios que administran. El riesgo se traslada a los propietarios, si la gestión tiene éxito, parte de los beneficios, se quedan en la gestora y si no lo tienen, las pérdidas corresponderán, básicamente a los propietarios de los patrimonios y lo máximo que le podría ocurrir a los gestores es que pierdan su empleo.

CAPÍTULO II: ACTIVOS INTANGIBLES

Definición de activos

Antes de definir lo que significa un activo se debe expresar que la contabilidad utiliza expresiones y palabras con un sentido propio, que pueden ser diferentes del significado común. Es decir la contabilidad como lenguaje, tiene su propia dinámica, su propia estructura y una forma inherente de dar significado particular a las palabras que reutilizan en esta área de estudio.

Una definición de activo la podemos encontrar en la RAE (Real Academia Española) en su sentido económico como: “conjunto de todos los bienes y derechos con valor monetario que son propiedad de una empresa, institución o individuo, y que se reflejan en su contabilidad.

La definición de activo entregada por la docente María Teresa García es: “un recurso controlado por la empresa como resultado de eventos pasados, y cuyos beneficios económicos futuros se esperan que fluyan a la empresa”.

El IASB, en su marco conceptual para la elaboración presentación de información contable, señala que los elementos directamente relacionados con la medición de la situación financiera en el balance general son los activos los pasivos y el patrimonio. Los elementos directamente relacionados con la medición del desempeño en el estado de resultado son los ingresos y los gastos. Los conceptos que entrega este organismo con relación al activo es: “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”.

De esta forma se pueden desprender determinadas características como que debe tratarse de bienes, recursos o derechos sobre terceros que sean propiedad de la empresa o controlados por esta y que posean la capacidad de generar beneficios económicos futuros.

²³ Franklin Allen, 2001, Financial Structure and financial Crisis.

Asimismo en el marco conceptual del IASB, establece los requisitos necesarios para reconocer una partida como activo en el balance:

- a) Que sea probable que se obtenga del mismo, beneficios económicos futuros para la empresa.
- b) La partida tenga un costo o valor que se pueda medir con fiabilidad.

Para que se logre el proceso de reconocimiento debe existir una interrelación con otro elemento de los estados financieros, como por ejemplo: un activo se reconoce junto a un ingreso a un gasto.

Cabe señalar que los activos pueden ser clasificados como tangibles o intangibles. Entendiéndose por tangibles aquellos que tienen existencia material e intangibles los bienes inmateriales o incorpóreos sobre los que existe un derecho o propiedad.

Definición de activos intangibles

En general el término intangible se refiere a carencia de sustancia física, no tangible, incapaz de ser percibido por el tacto, impalpable, imperceptible.

Es decir son el conjunto de bienes inmateriales, representados en derechos, privilegios o ventajas de competencia que son valiosos porque contribuyen al aumento de los ingresos por medio de su empleo, estos derechos pueden ser adquiridos o generados internamente.

Del mismo modo la NIC N° 38 define a los activos intangibles como: “un activo identificable, de carácter no monetario y sin sustancia física”.

Esta definición de activo intangible se perfecciona en el punto N° 9 de la NIC N° 38 en la cual describe que para que se cumpla la definición de activo intangible debe existir:

- a) Identificabilidad.

b) Control sobre el recurso en cuestión.

c) Existencia de beneficios económicos futuros.

La exigencia que plantea la NIC N° 38 con respecto a que el activo sea identificable es con el fin de distinguirlo claramente del fondo de comercio o goodwill esto es el pago realizado por la entidad adquiriente que se realiza en una combinación de negocios suceso que es objeto de estudio en esta tesis

Características sobre los activos intangibles

Son activos que no tienen naturaleza física son incorpóreos, representan derechos o privilegios que se adquieren con la intención de generar beneficios futuros; si no se cumple tal intención son considerados gastos o pérdidas, deben ser complementarios a la actividad principal de la empresa, se caracterizan por ser difícil determinar su vida útil o período de generación de ingresos; debido a que son múltiples los factores que pueden afectar los beneficios futuros esperados.

La información contable en los balances ha venido incluyendo los valores de ciertos activos intangibles como: marcas, patentes, nombres comerciales, derechos de autor entre otros, sin embargo existe una incapacidad de la contabilidad de reflejar fielmente todos los hechos económicos, ya que muchos de ellos no son susceptibles de ser contabilizados por carecer de objetividad en cuanto al reconocimiento como la valuación.

Con algunas excepciones los activos intangibles han sido siempre excluidos de los Estados Financieros. Por ejemplo la capacidad de atraer gente, la propiedad intelectual, capacidad innovadora, derechos de llave, flexibilidad de la empresa, son activos de difícil identificación como medición y solo se reconocen contablemente cuando son adquiridos. Esto corresponde a una combinación de negocios en la cual el valor pagado por la adquiriente considera todos los activos adquiridos se hayan o no contabilizado.

El excedente que se paga por sobre el valor real de los activos tangibles e intangibles constituye el fondo de comercio que se refiere a un activo intangible no identificable y que su valor es determinado en base a lo que esta dispuesto a pagar el comprador.

Clasificación de activos intangibles

Las empresas pueden clasificar sus recursos que afectan su resultado económico en diferentes categorías como activos físicos, financieros y activos intangibles, cada uno de estos contribuye al beneficio de esta, por esto es indispensable la administración de los activos intangibles, que dan un valor agregado a la empresa.

Los activos intangibles se pueden clasificar, según su origen en:

Bienes adquiridos o de inversión: Son inversiones realizadas por una empresa a terceros de forma individual, o bien adquiriendo la totalidad del patrimonio a valor justo de otra empresa y el mayor valor pagado genera el activo intangible no identificable que forma parte de un todo.

Bienes generados internamente o que correspondan a estimaciones: Corresponde a la estimación que la empresa hace de un valor equivalente al prestigio, clientela, fama, etc., del bien producido o del negocio. En este caso no se trata de la compra de un bien, sino de la estimación del valor del intangible que la empresa desarrollo a través de un propio esfuerzo.

Cabe señalar que en el caso de una venta de empresa el valor pagado por la misma considera todos los activos estén o no contabilizados, el excedente pagado sobre el valor real constituye el fondo de comercio, en esta adquisición se debe identificar por cual o cuales de los siguientes activos se paga un mayor valor.

Se puede señalar la siguiente clasificación de activos intangibles que se pueden convertir en variables para determinar el fondo de comercio determinado en la combinación de negocios.

-Activos de mercado.

- Marcas de servicio.
- Marcas de productos.
- Marcas corporativas.

- Clientes.
- Lealtad del consumidor.
- Continuidad de Negocios.
- Nombre de la empresa.
- Canales de distribución.
- Acuerdos de negocios.

-Activos de propiedad intelectual.

- Derechos de autor.
- Patentes.
- Diseños.
- Saber hacer.
- Secretos comerciales.
- Marcas de servicios.

-Activos humanos.

- Educación.
- Conocimientos sobre actividades.
- Competencias.
- Calificaciones.

-Activos de infraestructura.

- Cultura corporativa
- Filosofía administrativa.
- Procesos administrativos.
- Sistemas de información tecnológicas.
- Sistema de redes.
- Relaciones financieras.

Todos estos activos intangibles corresponden a dos categorías, a los identificables y no identificables, de lo cual podemos definir:

Activos identificables: son aquellos que se pueden identificar separados del resto de los activos, se puede determinar claramente sus beneficios futuros y para su posterior reconocimiento su costo puede ser medido de forma fiable.

Activos no identificables: Corresponden a aquellos que no pueden separarse de la empresa a pesar de contribuir a la generación de beneficios futuros y no tener sustancia física y para ser reconocidos debe existir una adquisición de negocios.

CAPÍTULO III: COMBINACIÓN DE NEGOCIOS

Definición de combinación de negocios

Las combinaciones de negocios se definen en la NIIF N° 3 “Combinaciones de negocios” como la unión de entidades o negocios independientes en una única entidad. Sin embargo la normativa al considerar un solo método de contabilización, este es el método de adquisición o de compra, en el cual siempre debe existir una empresa adquiriente y otra adquirida.

El método de adquisición se refiere a que la entidad adquiriente es la que realiza la combinación de negocios y reconocerá los activos pasivos y pasivos contingentes identificables de la entidad adquirida por sus valores razonables, en la fecha de adquisición y también reconocerá el fondo de comercio, que se someterá a pruebas para detectar cualquier deterioro de su valor, en vez de amortizarse.

La entidad adquiriente comprara los activos netos y reconocerá los activos adquiridos, los pasivos y pasivos contingentes asumidos, incluyendo aquellos no reconocidos previamente por la entidad adquirida. La valoración de los activos y pasivos de la adquiriente no se vera afectada por la transacción, ni se reconocerán activos o pasivos adicionales de la adquiriente como consecuencia de la transacción, puesto que no son sujetos sobre los que recae la misma.

El IASB presume que todas las combinaciones son adquisiciones y las unificaciones de intereses, que se refiere, a las fusiones entre entidades de similares características en las cuales existe un control conjunto y en estas solo se produce la sumatoria de sus estados financieros individuales, no existen. Es por esto que el IASB en la NIIF N° 3 introduce una nueva definición:

Combinación de negocios: son transacciones y otros sucesos que dan origen a la toma de control por parte adquiriente en uno o más negocios.

El control lo define como el poder para dirigir las políticas financieras y de explotación de una entidad, con el fin de obtener beneficios de sus actividades. Se presumirá que una

entidad combinada ha obtenido el control de otra entidad que sea parte en la combinación, cuando adquiriera más de la mitad de derecho a voto de otra entidad.

Asimismo la entidad adquirida puede demostrar que tal propiedad no constituye control. Incluso en el caso que una de las entidades combinadas no adquiriera más de la mitad de derecho a voto de otra, podría haber obtenido el control de esa otra entidad si, como consecuencia de la combinación, dispone:

1. de poder de más de la mitad de los derechos de voto, en virtud de un acuerdo con otros inversores;
2. del poder para dirigir las políticas financieras y de explotación de la entidad, según una disposición legal, estatutaria o por algún tipo de acuerdo;
3. del poder para emitir la mayoría de los votos en las reuniones del consejo de administración u órgano de gobierno equivalente

En la combinación de dos o más empresas surge una sola entidad que puede retener su nombre o el de las demás empresas adquiridas denominadas subsidiarias y la nueva empresa resultante de la combinación de negocios pasa a denominarse la compañía matriz.

Estas se contabilizan por el método de adquisición este supone que la empresa adquiriente deberá contabilizar en la fecha de adquisición, los activos adquiridos, los pasivos y pasivos contingentes asumidos incluyendo aquellos no asumidos por la adquirida, esta valoración aplica solo a la empresa adquirida.

Método de adquisición

Este método de adquisición implica:

- Identificar a la empresa adquiriente, es decir aquella que obtiene el control sobre el negocio o negocios adquiridos;

- Determinar la fecha de adquisición;
- Cuantificar el costo de la combinación de negocios que esta determinado por la suma a la fecha de adquisición de:
 1. Los valores razonables de los activos entregados, de los pasivos incurridos o asumidos y de los instrumentos de patrimonio emitidos a cambio de los negocios adquiridos.
 2. El valor razonable de cualquier otra contraprestación adicional que dependa de eventos futuros o del cumplimiento de ciertas condiciones, siempre que esta se considere probable y su valor razonable pueda ser estimado de forma fiable;
 3. Cualquier costo directamente atribuible a la combinación, como honorarios de asesores legales u otros profesionales que intervengan en la operación.
- Valorar, en la fecha de adquisición, los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos, con carácter general, por su valor razonable, con independencia de que los mismos no se encontrasen registrados en los libros de la empresa adquirida;
- Determinar el fondo de comercio.

Tratamiento del fondo de comercio o goodwill determinado

El tratamiento que aplica al fondo de comercio vendrá determinado por el exceso del costo, en la fecha de adquisición, sobre el valor patrimonial a valor justo de la adquirida. En el caso excepcional que el valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos fuese superior al costo de la combinación de negocios, este exceso se contabilizara en la cuenta de pérdidas y ganancias como un ingreso.

CAPÍTULO IV: DETERIORO DE LOS ACTIVOS INTANGIBLES

Concepto de deterioro o Impairment²⁴

Según la NIC 36 “Deterioro del valor de los activos”, define a la pérdida por deterioro del valor, como, “el monto en el que el valor de libros de un activo o unidad generadora de efectivo excede a su monto recuperable”.

La citada normativa define como monto recuperable de un activo o unidad generadora de efectivo al “monto mayor entre su valor justo, menos los costos de enajenación y su valor de uso”.

Por su parte el valor de uso es “el valor actual de los flujos futuros de efectivo estimados que se espera obtener de un activo o unidad generadora de efectivo”.

Por lo tanto un activo se deteriora si su valor libro es mayor que su valor recuperable y los principales síntomas externos del deterioro son:

- Disminución significativa del valor de mercado.
- Cambios adversos que ocurran o ocurrirán en la tecnología, en el mercado, en la economía o en las fuentes legales según el mercado donde opere el activo y que tengan una incidencia adversa sobre este.
- Incrementos en las tasas de interés de mercado u otras tasas de mercado de rendimiento de inversiones y estas afectan la tasa de descuento utilizada para calcular el valor de uso del activo
- El valor de libros de los activos netos de la entidad es mayor que su capitalización bursátil.

²⁴ Significado en español: Deterioro.

Los indicadores internos de deterioro incluyen:

- Daños físicos u obsolescencias.
- Cambios significativos en el alcance o manera en que se usa o se espera usar el activo, que afectara negativamente a la entidad. Cambios en el que un activo este ocioso, planes de discontinuar o reestructurar las operaciones a las cuales pertenece el activo, planes de enajenación del activo antes de la fecha prevista y la reconsideración del cambio de vida útil, de indefinida a finita.
- Existe evidencia de informes interinos, que indican que el desempeño económico del activo es, o va a ser, peor que el esperado.

Esta lista dada por la norma NIC 36, da a entender que no es exhaustiva y que la entidad puede identificar otros indicios para detectar que el valor del activo puede haberse deteriorado, lo que conllevara a determinar el monto recuperable del activo.

La evidencia obtenida através de informes internos, que indique un deterioro del valor del activo, incluyen la existencia de:

- Flujos de efectivo para adquirir el activo, o necesidades posteriores de efectivo para operar con él o mantenerlo, que son significativamente mayores a los presupuestados inicialmente.
- Flujos netos de efectivo reales, o utilidades o perdidas, derivados de la operación del activo que son significativamente peores a los presupuestados.
- Una disminución significativa de los flujos de efectivo netos o de la utilidad operacional presupuestada, o un incremento significativo de las pérdidas originalmente presupuestadas del activo.
- Pérdidas operacionales o flujos netos negativos de efectivo para el activo, cuando los montos del período corriente se suman a las presupuestadas para el futuro.

Frecuencia de la prueba de deterioro

La entidad deberá evaluar, a la fecha de cierre del balance general, si existe algún indicio de deterioro del valor de algún activo. Si existe tal indicio, la entidad estimará el monto recuperable del activo o en su caso de la unidad generadora de efectivo.

Para comprobar el deterioro del valor de cada activo intangible con una vida útil indefinida, así como de los activos intangibles que aún no están disponibles para su uso, comparando su valor de libros con el monto recuperable. Esta comprobación del deterioro del valor puede efectuarse en cualquier momento dentro del período anual, siempre que se efectúe en la misma fecha cada año. La comprobación del deterioro del valor de los activos intangibles diferentes puede realizarse en distintas fechas. No obstante, si un activo intangible se hubiese reconocido inicialmente durante el período anual corriente, se comprobará el deterioro de su valor antes que finalice el mismo.

En resumen la frecuencia de la prueba de deterioro la podemos resumir de la siguiente forma:

- Los activos intangibles y activos tangibles con vida útil definida:

-Solo se prueba si hay una indicación de deterioro.

- El fondo de comercio o goodwill y activos intangibles con una vida útil indefinida o no en servicio:

-Sistemáticamente probar al menos una vez al año, con independencia de la existencia de cualquier indicio de deterioro, en una fecha determinada (no necesariamente en la fecha de balance) mas adicionalmente probar si hay indicación de deterioro en un período intermedio.

El monto registrado después de las provisiones debiera ser el menor entre el costo histórico o el monto registrado antes de la prueba de deterioro y el monto recuperable.

Alcance y objetivo de la NIC N° 36

Según Rolando Güell C.²⁵, la NIC N° 36 aplica al deterioro de todos los activos, excepto:

- Inventarios.
- Activos que surgen de contratos de construcción.
- Activos por impuestos diferidos.
- Activos que surgen de beneficios para empleados.
- Activos financieros. (salvo inversiones en subsidiarias, asociadas y Joint ventures.)
- Inversiones en propiedades medidas a su valor razonable.
- Activos biológicos medidos a su valor razonable menos los costos estimados en el punto de venta.
- Costos de adquisición diferidos, y activos intangibles surgidos de contratos de seguros emitidos por la compañía aseguradora.
- Activos no corrientes clasificados como mantenidos para la venta.

En la práctica la NIC N° 36 aplica principalmente:

- Al fondo de comercio o Goodwill.
- Activos intangibles.
- Propiedad planta y equipo.

El objetivo de la norma en comento es asegurar que los activos estén registrados a no más que su monto recuperable y prescribir cómo el monto recuperable es calculado.

Concepto de unidad generadora de efectivo

Para reconocer y valorar la pérdida por deterioro se debe definir lo que la norma llama las unidades generadoras de efectivo (UGE) que la describe la NIC N° 36 como: “el grupo identificable mas pequeño, que genera entradas de efectivo que sean, en buena medida, independientes de los flujos de efectivos derivados de otros activos o grupos de activos”.

²⁵ Noviembre, 2007, Deterioro de Activos y la Identificación de Unidades Generadoras de Efectivo

La identificación de la unidad generadora de efectivo de un activo implica la realización de juicios. Si no se puede determinar el monto recuperable de un activo individual, la entidad deberá identificar el conjunto más pequeño de activos que, incluyendo al mismo, genere ingresos de efectivo que sean en buena medida independientes.

Los ingresos de efectivo son ingresos de efectivo y efectivo equivalentes, recibidos de partes externas a la entidad. Para identificar si los ingresos de efectivo procedentes de un activo o grupos de activos son en buena medida independientes de los ingresos de efectivo procedentes de otros activos o grupo de activos, una entidad considera diferentes factores, incluyendo cómo la administración controla las operaciones de la entidad, ejemplo: por líneas de producto, negocios, localidades individuales, áreas regionales o decisiones de continuar o enajenar los activos y operaciones de la entidad.

El valor de libros de una unidad generadora de efectivo incluye:

- Valor de libros sólo de aquellos activos que puedan ser atribuidos directamente, o asignados según un criterio razonable y uniforme, a la unidad generadora de efectivo y los que generarán los ingresos futuros de efectivo utilizados en la determinación del valor de uso de la unidad.
- No se incluye el valor de libros de ningún pasivo reconocido, a menos que el monto recuperable de la unidad generadora de efectivo no pudiera ser determinado sin tener en cuenta tal pasivo.

El propósito de las UGE es asociar los flujos de efectivo a un grupo de activos, este concepto tiende a facilitar el reconocimiento, puesto que muchas veces es difícil imputar un flujo de efectivo a un ítem de activo individual.

Concepto del valor de uso

El valor de uso es definido por la NIC N° 36 como: “el valor actual de los flujos futuros de efectivo estimados que se espera obtener de un activo o unidad generadora de efectivo.

Los siguientes elementos deben reflejarse en el cálculo del valor de uso de un activo:

- Una estimación de los flujos futuros que la entidad espera obtener del activo.
- Las expectativas sobre posibles variaciones en el monto o en la oportunidad de dichos flujos de efectivo futuro.
- El valor del dinero en el tiempo, representado por la tasa de interés actual de mercado sin riesgos.
- El precio por soportar la incertidumbre inherente en el activo.
- Otros factores como la liquidez, 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.

Para realizar una estimación del valor de uso de un activo conlleva los siguientes pasos:

- Estimar los ingresos y egresos futuros de efectivo derivados tanto de la utilización continuada del activo como de su enajenación final y
- Aplicar la tasa de descuento adecuada a estos flujos de efectivo futuros.

El valor actual de los flujos es determinar los flujos futuros que van a generar las unidades generadoras de efectivo en el presente, como empresa en marcha y deduciendo los gastos asociados a esos flujos.

Debido a que el valor de uso hace referencia al valor de los flujos se hace imprescindible llevar cabo una idea de cómo se determinan tales flujos.

En la determinación del valor de uso, la entidad ocupara las siguientes bases para la estimación de los flujos de efectivo futuros:

- Las proyecciones de los flujos futuros deben basarse en hipótesis razonables y fundamentadas, estas deben ser las mejores estimaciones de la administración

sobre el conjunto de condiciones económicas existentes a la vida útil restante del activo. Se debe tener en cuenta que las evidencias externas a la entidad tienen una mayor importancia.

- Se basará en las proyecciones de flujos de efectivo en los presupuestos o estimaciones financieras más recientes, que hayan sido aprobadas por la administración, se excluye cualquier estimación de ingresos o egresos de efectivo que se espere surjan de reestructuraciones futuras o de mejoras del desempeño de los activos. Las proyecciones basadas en estos presupuestos o estimaciones cubrirán como máximo un período de cinco años, salvo que se pueda justificar un plazo mayor.
- Se estimará las proyecciones de flujos de efectivo posteriores al período cubierto por los presupuestos o estimaciones más recientes, extrapolando las proyecciones anteriores basadas en tales presupuestos o estimaciones, utilizando para los años posteriores escenarios con una tasa de crecimiento nula o decreciente, salvo que se pudiere justificar el uso de una tasa creciente en el tiempo. Esta tasa de crecimiento no excederá la tasa promedio 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.

La determinación de los flujos de caja de una empresa y de los proyectos de inversión en general, tienen sentido en el contexto de la valoración de los mismos, en la perspectiva financiera interna como externa. En la interna, son los administradores, los que querrán medir su gestión corporativa por medio de indicadores dinámicos. De igual forma, los dueños y en general el mercado de capitales, entran a contrastar los valores en libros con el valor agregado de la empresa.

La correspondiente valoración hace relación al marco conceptual en el que explica que los activos valen por su capacidad de generar beneficios para la empresa. De aquí la importancia de saber el tratamiento de tal valoración, efectuada a los activos, activos intangibles, activos intangibles no identificables y a las denominadas unidades generadoras de efectivo.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Como se sabe en la actualidad nuestra economía está pasando por una crisis financiera la cual repercute en toda la sociedad. Es por ello que ninguna organización puede mantener su posición competitiva, si continua operando con los mismos conocimientos que tiene hoy, puesto que el entorno económico y normativo está en constantes cambios debido a factores externos.

Para los entendidos en materia financiera, es conocido que la economía es cíclica. Cuando el mercado se encuentra en un periodo de bonanza económica, debido a situaciones coyunturales o estructurales, se producen las crisis. Luego viene la anhelada recuperación y vuelven los buenos tiempos. Hoy nos encontramos en tiempos de crisis, donde los mercados se contraen. En consecuencia, la gente compra menos y las empresas ganan menos, hay mayor desempleo, menor crecimiento, etc.

Por otro lado, las empresas en Chile comenzaran a funcionar bajo las NIIF. Estas normas están basadas en el principio de valor justo o valor de mercado, que en términos simples significa valorizar los activos y pasivos de las empresas al valor que el mercado fija mediante la ley de oferta y demanda al momento de preparar los estados financieros²⁶.

Los activos Intangibles son una materia interesante de tocar en la convergencia actual NIIF/IFRS, ya que muchas organizaciones tienen una capacidad muy alta y no logran traspasar este beneficio al patrimonio de la organización²⁷.

En la sociedad del conocimiento los activos intangibles son insustituibles como fuente de generación de corrientes de efectivos para un sin número de entidades en todo el mundo. La presentación y revelación de información de este rubro constituye un desafío para los sistemas contables y para la profesión en general.

Organismos de regulación internacionales han manifestado la necesidad de alcanzar un alto grado de estandarización en las prácticas contables, el tema de la contabilidad de

²⁶ Patricia Velazco, 2009

²⁷ Humberto Borges, Profesor de la Universidad de Santiago de Chile, 2008

intangibles se encuentra en el vértice de la pirámide en temas de importancia y actualidad.²⁸

El presente proyecto de tesis pretende analizar si la crisis financiera afecta la forma de determinar el valor razonable de los activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios según la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF). Y específicamente el activo intangible no identificable, fondo de comercio, determinado en la combinación de negocios.

²⁸ Estudios Gerenciales, print issn 0123-5923, “Comparación del tratamiento contable de activos intangibles”

OBJETIVOS

Generales:

- Determinar la implicancia de la crisis financiera en la determinación del valor razonable de los activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios.

Específicos:

- Analizar y determinar el proceso que conlleva a una crisis financiera y los efectos que esta produce en la economía.
- Identificar el tratamiento contable que se aplica a los activos intangibles adquiridos en combinación de negocios según la NIC N° 38 y la NIIF N° 3.
- Identificar los criterios a seguir en las estimaciones del valor razonable de los activos intangibles.
- Determinar si el valor de los activos intangibles se ve deteriorado por las crisis financieras según la NIC N° 36

METODOLOGÍA

Este proyecto de investigación consiste en conocer los efectos que ha provocado la crisis subprime, en la determinación de los valores razonables de los activos intangibles adquiridos en combinaciones de negocios. Esta es una investigación descriptiva de carácter cualitativo.

Etapas I: Recopilación de Información y Antecedentes

Para obtener información útil en el desarrollo de la investigación, se utilizarán las siguientes fuentes:

- Marco teórico del IASB, Normas Internacionales de Contabilidad; NIC N° 38, NIC N° 36 y la IFRS 3.
- Libros, revistas diarios relacionados con las crisis financieras, el valor razonable y los activos intangibles.
- Páginas Web relacionadas con los temas de la crisis subprime, activos intangibles, valor razonable, combinaciones de negocios y el deterioro de los activos intangibles.

Etapas II: Sistematización de la Información

- Se agrupará información con respecto a las crisis financieras.
- Se agrupará información con respecto a los activos intangibles.
- Se agrupará información con respecto a las combinaciones de negocios.
- Se agrupará información con respecto al deterioro de los activos intangibles.

Etapa III: Población y Muestra

Población:

Debido a la naturaleza del estudio la población se orientó principalmente a empresas que tengan realizadas combinación de negocios, por lo tanto este estudio se enfocó a una muestra dirigida por conveniencia de empresas en las cuales se han realizado este tipo de negocios.

Muestra:

En la muestra tomada se realizó una entrevista a personal de cuatro empresas. El anexo N° 1, muestra el detalle de las empresas y los nombres y cargos del personal entrevistado.

Para lograr recabar mayor información con respecto al tema también se realizó la entrevista a dos profesionales expertos en la materia. El nombre y cargo de estas personas esta en el anexo 1.

Etapa IV: Entrevista:

Confección de una entrevista en la cual se establecerá la relación que existe entre la crisis financiera y la realización de combinaciones de negocios, también especificar los criterios de estimación de los valores razonables de los activos intangibles y el fondo de comercio determinado.

Esta entrevista fue realizada en primera instancia vía correo electrónico y teléfono y finalmente se logró realizar una entrevista personal. En el Anexo 2 esta el cuestionario realizado en las entrevistas.

Etapa V: Análisis de resultados

En las cuatro empresas seleccionadas se obtuvo que dos de ellas han realizado combinaciones de negocios posteriormente a la crisis financiera estas son Telefónica y la

Compañía de Seguros Cruz del Sur. En cambio en Agunsa y en Drillco Tools sus combinaciones son anteriores a la crisis financiera y se han valorizado por el régimen bajo PCGA por el Boletín Técnico N° 42.

En Telefónica aún no se realiza legalmente la adquisición por parte de Movistar, esta última es la que está adquiriendo ya que después de la crisis financiera las acciones de Telefónica se fueron a la baja y lo más probable era que quebraría.

Esta combinación de negocios se realizará como un acuerdo de negocios que su fin es disminuir costos, ya que Telefónica ha despedido una gran parte de su personal y lo mismo aconteció en Movistar.

Lo sucedido en la Compañía de seguros es similar en el sentido de que esta adquirió una empresa del mismo rubro que posterior a la crisis financiera estaba en quiebra. La diferencia es que esta combinación está realizada pero por lo conversado con la jefa del área de contabilidad, son los auditores externos quienes realizaron el informe de la adquisición y en ella se generó un goodwill por la cartera de clientes que tenía la empresa que fue adquirida.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

Globalización y adaptación a las NIIF

En la actualidad Chile ha concretado y negociado diferentes tratados comerciales, muchos de ellos con grandes potencias, sin embargo, esto tiene diferentes repercusiones, por ejemplo, la complicada situación económica que está atravesando una economía en particular puede repercutir en cualquier economía participante.

El concepto de globalización no posee una definición exclusiva debido que al ser utilizado en diversos contextos, sus acepciones cambian dependiendo del escenario en que se presenten. Por lo que podríamos relacionar el término globalización, a un carácter financiero el cual se refiere a los avances tecnológicos y la apertura de los mercados de capitales, o bien a las transacciones de bienes y servicios que se realizan a nivel mundial.

La globalización neoliberal ha provocado a una mayor concentración de los activos en pocas manos, no sólo de los capitales extranjeros, sino también de los grandes empresarios chilenos. Unos 90 grupos financieros controlan la mayor parte de las grandes empresas. El 10% de la población más rica del país ha aumentado fuertemente su participación en el ingreso nacional en los últimos 30 años.

Asimismo esta adquirió nuevos matices con la crisis económica que puso nuevamente de manifiesto que lo que pasa en un lugar del mundo afecta al resto del orbe.

Ya no se trata de que los bienes se desplacen rápidamente por aire, mar o tierra. El fenómeno tampoco acabó con que transacciones comerciales e ideas se realicen a velocidad casi inmediata que ofrecen el teléfono, la radio y la televisión.

Las plataformas tecnológicas actuales, mediante Internet, permiten que ciertas actividades económicas operen a nivel internacional y en tiempo real, a la par que se crean nuevos modelos de negocios, mientras hacen entrada nuevos países, con recursos humanos calificados y potenciales de desarrollo tecnológico.

La economía del conocimiento ha descentralizado el capital financiero, dando más valor al capital humano y la generación de bienes intangibles. Es por esto la gran importancia que tienen hoy en día los activos intangibles identificables y no identificables que son el motor de las economías modernas.

El rol que juega nuestra profesión al respecto es de carácter limitado, ya que la contabilidad está basada en hechos económicos reales y no podemos dar valor a sucesos que se pueden juzgar como subjetivos.

A pesar de lo anterior igualmente existen organizaciones que realizan procedimientos alternativos o extracontables por los cuales pueden estimar tales activos que no refleja su contabilidad y así teniendo un parámetro más acertado de su valor monetario.

Un gran cambio significó en esta materia la entrada de las NIIF, debido a que, en las combinaciones de negocios se reconoce un activo intangible no identificable que se puede valorar contablemente.

Este intangible no identificable llamado goodwill o fondo de comercio está profundamente ligado con los ciclos de la economía, puesto que, cuando hay una recesión se puede provocar una pérdida por deterioro de los activos o de las unidades generadoras de efectivo, dependiendo de las distintas variables que ocurran, lo importante a destacar que según la NIC N° 36 párrafo 104, la pérdida por deterioro del valor se aplicara en primera instancia al valor libro del goodwill.

Por otra parte, la realidad del proceso de convergencia a las NIIF es una realidad global que está afectando a diversos países.

Los primeros impactos que han provocado las NIIF son esencialmente impactos en el patrimonio y resultado.

Las primeras preocupaciones fueron aspectos técnicos, pero al 31 de marzo del 2009 cuando salieron los primeros estados financieros determinados según las NIIF, fue cuando las empresas se empezaron a dar cuenta que los cambios aparte de ser técnicos debieran ser de carácter organizacional.

La información que apunta a revelar según las NIIF no es tan solo información contable sino más bien de tipo financiera y enfocada a las proyecciones de largo plazo de la organización.

Efectos de las crisis financieras

Por otro lado en un período de crisis tenemos que pensar que se genera una depresión del mercado, quiere decir esto que, el comprador o inversionista desea comprar ya que los valores en el mercado están a la baja, pero por su parte los vendedores no querrán vender mas barato de lo que compraron, lo que provoca que la economía se estanque.

De lo expuesto anteriormente se puede concluir que cuando un vendedor realiza una venta de algo que no le es favorable, podríamos decir que este está con falta de liquidez o simplemente en quiebra.

Todo período de crisis, trae también consigo, oportunidades de negocios, dado que las distintas empresas no pueden dejarse sobrepasar por las crisis por lo mismo estas optan por contraer acuerdos estratégicos con otras compañías lo que se manifiesta en la contabilidad como una combinación de negocios. Dentro de cualquier rubro o industria una alianza estratégica puede ayudar a lo siguiente:

- Superar barreras comerciales.
- Desarrollar nuevos servicios o productos.
- Adquirir conocimiento del mercado.

Si un inversionista está dispuesto a pagar más, de lo que vale el patrimonio contable de la empresa en la cual está realizando su inversión, es porque este visualiza una oportunidad de negocios a futuro y estima que su inversión pueda redituarle un beneficio económico futuro mucho mayor a lo que esta invirtiendo hoy, es por este motivo que las empresas reconocen un intangible no identificable denominado goodwill.

La normativa internacional es más acertada respecto al tratamiento contable de este mayor valor pagado en relación a los PCGA boletín N° 42, dado que IFRS refleja de mucho mejor forma el trasfondo económico de esta transacción.

En la actualidad no se estaría dispuesto a pagar lo mismo que se pagó en el período anterior a la crisis financiera debido a que en el período de crisis las empresas tenían por lo general un valor razonable de patrimonio muy inferior a lo registrado en sus estados financieros, lo que hace que la empresa en si valga menos, enfocado solo en el patrimonio y no en los pasivos contingentes que puedan surgir por la combinación de negocios.

Criterios de estimación de los activos intangibles adquiridos en combinaciones de negocios

Las principales variables que se evalúan al momento de determinar el valor razonable de los activos intangibles en la combinación de negocios, pueden ser:

- La existencia real (descripción) y el valor libro, valor bruto amortización y vida útil restante.
- Que sea un activo intangible identificable y cuantificable o en su caso sería la plusvalía comprada en la adquisición
- Si tiene alguna restricción o garantía de algo, ejemplo una deuda.
- Si es adquirido o comprado.
- Si existen compromisos contractuales.
- Si están contabilizados bajo el modelo del costo o del modelo de revalorización.

Respecto a los criterios para valorar el activo intangible no identificable (goodwill) generado en combinaciones de negocios lo podemos resumir por categorías vistas en la en el capítulo II “Clasificación de activos intangibles” de este trabajo, estas categorías son:

- Activos de mercado.
- Activos de propiedad intelectual.
- Activos humanos.
- Activos de infraestructura.

Los criterios de estimación del valor razonable de los activos intangibles al momento de realizar la prueba de deterioro son el modelo de revalorización, es decir buscar mercados de activos en el caso que existieran, pero hay activos intangibles para los cuales no existe mercados activos como pueden ser las marcas, en este caso no es posible revalorizar, el activo debe ser contabilizado a valor libro menos amortización acumulada, según las Norma Locales y al menor entre el valor libro y el valor de mercado o valor de uso, según las Normas Internacionales.

El criterio para estimar el valor razonable del fondo de comercio es a través de lo mencionado anteriormente determinar el valor de mercado que fue la plusvalía o mayor valor pagado en el momento en que se realizó la inversión, este compararlo a través de los descuentos de flujos de caja método conocido como el valor de uso y de estos dos valores se debiese registrar el menor que sería el valor razonable.

CONCLUSIONES

En cuanto a que si la crisis financiera entrega oportunidades para la inversión, en principio debemos pensar en la persona que tiene la inversión y desee venderla porque al deshacerse de la inversión en período de crisis tiene que vender más barato, o sea para esta persona no es un buen momento para vender.

En cambio la persona que cuenta con recursos para invertir en un período de crisis comprará más barato pero el que compre a un precio más razonable no quiere decir que va a pagar menos de lo que vale contablemente, sino que puede que compre cancelando un precio inferior sobre la expectativa de valor que tenía hace un año atrás, por ejemplo: mi auto vale cinco pero poca gente lo tiene, la gente está dispuesta a pagar ocho y si más gente lo tiene puede que paguen seis, siguen pagando sobre el precio que valía la primera vez pero no pagan mas de lo que el mercado hubiese dado, entonces en ese sentido obviamente es una oportunidad para el que tiene dinero y quiere crecer.

El caso más común que se puede mencionar en cuanto a realizar inversiones en período de crisis es el del “grupo Saieh” que es el dueño básicamente de Corpbanca y ha comprado todos los supermercados regionales (Unimarc, Almac, Malmentine, etc.), ellos están creando una cadena y su ventaja es que en un período de crisis le es mas fácil comprar, ya que en período de crisis los grandes inversionistas ganan más de lo habitual, los supermercados pequeños tienen que enfrentar dos situaciones, se pueden endeudar o vender, entonces el que compra tiene la ventaja de estar pagando mucho menos de lo que hubiese costado estos si el mercado estuviese boyante y además tiene una segunda ventaja que se generan los determinados goodwill, estos se generan en dos ámbitos financieros y tributarios.

El goodwill financiero tiene todo un tratamiento que está normado por IFRS 3 y la NIC 36, que fue detallado en este trabajo, pero hay una segunda mirada del goodwill tributario, porque, al ser aceptado ese monto como tributario tarde o temprano va a ser aceptado como gasto, al ser aceptado como tal se tiene mayor pérdida tributaria y al tener más pérdida tributaria en definitiva se va a pagar menos impuesto.

En otro aspecto en períodos de crisis financiera pueden existir negocios que aumenten su valor, es un caso poco típico pero se puede dar en el caso de bienes sustitutos.

Al comprar una sociedad en un período de crisis no significa que esta cueste menos monetariamente sino que existe menos expectativa con respecto a los flujos que esta pueda entregar.

El valor que podemos darle a una sociedad depende de muchas variables, como por ejemplo un producto o servicio que sea muy demandado genera que aumente el valor pero si existen muchos oferentes de este producto o servicio dejan de ser exclusivo y las expectativas de flujos que genera se ven disminuidas y por ende disminuirá el valor de la sociedad.

La relación de la crisis financiera con el valor de una sociedad está relacionada con el consumo, ya que en un período de crisis el consumo disminuirá, y esto provoca que las expectativas que tiene un inversionista con respecto a los flujos de esta sociedad se reduzcan.

La lógica de los activos intangibles es que deben cumplir tres condiciones, primero que deben ser “identificables” esto es que se puedan separar, ceder, vender o arrendar, por lo tanto si en una adquisición de una empresa no se logra identificar que se está comprando no existe intangible, segundo debe ser medible o cuantificable y por último se debe demostrar el control sobre tal intangible y generar beneficios económicos futuros.

Al momento de pagar más de lo que vale una sociedad se genera el goodwill, pero este debe refinarse en el sentido de que si se está pagando algún intangible, por ejemplo una sociedad que vale 10 y se paga 15 por esta esos 5 correspondientes al goodwill hay que ver si tienen algún intangible identificable.

Lo importante en una combinación de negocios es lograr identificar cuales son los intangibles que se están comprando ya que estos rebajan el goodwill, mientras menos intangibles identifique más grande será el goodwill.

Las principales variables para los activos intangibles adquiridos en combinación de negocios es identificar que cumplan las características de activos intangibles.

Antes de estimar el valor razonable se debe ver si hay indicio de deterioro, por ejemplo: si se esperaba una rentabilidad determinada y no se ha cumplido existe deterioro. Para determinar el valor razonable se debe pensar en las variables que se ocuparon al momento de la compra, es decir, cuales son las variables que determinaron pagar cierto monto por una sociedad.

El deterioro es un tema tendencioso en el tiempo, debe ser una condición constante esto quiere decir que para que un intangible se vea deteriorado por una crisis financiera, esta debiese estar en el tiempo estable cosa que en la realidad no sucede ya que una recesión es definida como dos trimestres consecutivos de decrecimiento económico, por lo tanto, no existiría efectos en el deterioro de los intangibles producto de la crisis.

Pueden haber casos que en la adquisición de un negocio en el que existían riesgos, es decir, que este negocio tenía poco margen de utilidad ó su período de vida era corto, la crisis podría provocar deterioro en los intangibles llevándola a una posible quiebra.

BIBLIOGRAFÍA

Libros, Revistas, Apuntes y Normativa contable

Adopción del valor razonable – Actualización desarrollos y observaciones a partir de la adopción amplia del SFAS 157 y del SFAS 159

ALCANCES SOBRE EL CONCEPTO DE VALOR RAZONABLE CAPIV REVIEW Vol. 4 2006 ISSN 0718-4654 Versión impresa / ISSN 0718-4662 Versión en línea

Cañibano, L.; Gisbert, A.; García Meca, E. y García Osma, B. (2007): “Los intangibles en la regulación contable”. AECA/IAI. Madrid (Próxima publicación).

COMPARACIÓN DEL TRATAMIENTO CONTABLE DE ACTIVOS INTANGIBLES SEGÚN DIFERENTES ORGANISMOS REGULADORES. Estudios Gerenciales Print ISSN 0123-5923 estud.gerenc. vol.22 no.99 Cali Apr./June 2006

“Intangibles en Chile: Estudio de la opinión de expertos en contables nacionales sobre el tratamiento normativo de los intangibles en Chile” CAPIV REVIEW Vol. 4 2006 ISSN 0718-4654 Versión impresa / ISSN 0718-4662 Versión en línea

LOS ACTIVOS INTANGIBLES EN EL NUEVO PLAN GENERAL CONTABLE
Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 2-3/2007, “El nuevo Plan General Contable”.

NORMATIVA CONTABLE INTERNACIONAL SOBRE ACTIVOS INTANGIBLES

Seminario de Profesores de Contabilidad sobre las Normas Internacionales de Información Financiera (NIC/NIIF)

Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 2-3/2007, “El nuevo Plan General Contable”.

Valoración de Marcas e Intangibles
IESE Business School- Universidad de Navarra

Apuntes clases de Auditoria 3 año 2009

Marco Conceptual preparado por el IASB

Norma Internacional de Contabilidad N° 38

Norma Internacional de Contabilidad N° 36

Norma Internacional de Información Financiera N° 3

INTERNET

http://es.wikipedia.org/wiki/crisis_financiera_de_2008

http://www.economia.com.mx/que_es_una_burbuja_economica.htm

<http://www.altereconomia.org>

<http://www.Monografias.com>

<http://www.hansen-holm.com>

<http://www.cybertesis.cl>

<http://www.hansen-holm.com>

ANEXOS

Anexo I:

Lista de empresas incluidas en la muestra tomada:

1. Telefónica CTC Chile S.A.

Cargo del entrevistado: Jefe de área de contabilidad.

Nombre del entrevistado: Miguel Espinoza Burgos

2. Compañía de Seguros de Vida Cruz del Sur S.A.

Cargo del entrevistado: Jefe de área de contabilidad

Nombre del entrevistado: Jessica Araya Mardones

3. Agunsa S.A.

Cargo del entrevistado: Asistente de la gerencia de administración

Nombre del entrevistado: Andrés Morales Alarcón

4. Drillco Tools S.A.

Cargo del entrevistado: Jefe área de contabilidad

Nombre del entrevistado: Ignacio Donoso Arrieta

Nombre y cargo de los expertos en el tema que fueron entrevistados:

- Nombre: Guillermo Rebolledo Sánchez

Cargo : Gerente PricewaterhouseCoopers

- Nombre: Luis A. Werner Wildener

Cargo : Director Colegio de Contadores

Anexo II:

Cuestionario realizado a la muestra determinada:

1. ¿Ha sido este periodo (el presente año) de crisis financiera una oportunidad para realizar combinaciones de negocios?
2. ¿En la actualidad estaría dispuesto a pagar lo mismo que pago en el periodo anterior a la crisis por los activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios?
3. ¿Las inversiones en combinaciones de negocios realizadas en el periodo anterior a la crisis financiera sufrirán deterioro producto de esta?
4. ¿Cuáles son las principales variables que se evalúan al momento de determinar el valor razonable de los activos intangibles en la combinación de negocios?
5. ¿Cuáles son los criterios de estimación del valor razonable de los activos intangibles al momento de realizar la prueba de deterioro?
6. ¿Cuáles son los criterios de estimación del valor razonable del fondo de comercio al momento de realizar la prueba de deterioro?