



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



La innovación tecnológica: pautas para comunicación predictiva a los usuarios externos.

Fernández, Fernanda M.

2008

Cita APA: Fernández, F. (2008). La innovación tecnológica, pautas para comunicación predictiva a los usuarios externos.

Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DOCTORADO**

TESIS

**LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA. PAUTAS PARA UNA
COMUNICACIÓN PREDICTIVA A LOS USUARIOS EXTERNOS**

Alumno: Fernanda Mabel Fernández

Director de Tesis: Dr. Carlos Luis García Casella

Miembros del Tribunal de Tesis: Antonio Jarazo Sanjurjo; Miguel Canetti;
Quintino P., Dell'elce.; Carlos Luis García Casella.

Fecha de defensa de la Tesis: 04/05/2009

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN.....	5
1.1. Antecedentes sobre el tema	5
1.2. Aporte que se propone realizar a partir de la investigación:	7
1.2.1. Los agentes económicos y el ente (la empresa).....	8
1.2.2. Factores impulsores de la necesidad de mejoras en el reflejo contable.....	10
1.2.3. La información que los Estados Contables deben suministrar	12
1.3. Consecuencias teóricas, empíricas y prácticas del aporte	15
1.4. Guía de desarrollo del trabajo	16
2- PARTE I.....	18
<i>Los supuestos básicos involucrados en la identificación contable de la innovación tecnológica</i>	<i>18</i>
2.1- Introducción	18
2.2- Razones para el actual tratamiento contable de los Activos Intangibles.	20
2.2.1. El principio de dualidad.....	20
2.2.2. Los conceptos de ingreso y riqueza	22
2.2.2.1. Enfoque balance y enfoque renta.....	25
2.2.3- El llamado principio de prudencia y la dificultad de correlación entre ingresos y gastos cuando existen bienes intangibles.....	27
2.3. La Contabilidad y algunos intentos de definición	28
2.4. Los Agentes Económicos.....	31
2.4.1. La teoría económica y los empresarios	32
2.4.2. Visiones contrastantes sobre el empresario	32
2.4.2.1. La tradición clásica.....	32
2.4.2.2. F. Knight.....	33
2.4.2.3. I. Kirzner y la escuela Austríaca.....	34
2.4.2.4. J. A. Schumpeter	36
2.5- Las entidades.....	39
2.5.1. La teoría de los costos de transacción.....	41
2.5.2. Williamson y la Teoría del Costo de Transacción.....	41
2.5.3. El oportunismo y las inversiones específicas: Dos razones para el nacimiento de empresas.....	43
2.5.4. Críticas a la Teoría del Costo de Transacción.....	44
2.6. Un enfoque alternativo para la identificación de la innovación tecnológica: la empresa como coalición de empresarios	45
2.7. Conclusiones.....	47
3- PARTE II.....	50
3.1. CAPÍTULO I.....	50
<i>Factores impulsores de la necesidad de mejoras en el reflejo contable</i>	<i>50</i>

3.1.1. Introducción.....	50
3.1.2. Las organizaciones y la innovación tecnológica.....	53
3.1.2.1. El capitalismo de alianzas y el paradigma ecléctico	57
3.1.3. La globalización	60
3.1.3.1. Cambios en la naturaleza de los factores determinantes de las ventajas competitivas.....	62
3.1.3.2. Surgimiento de nuevos sectores y el conocimiento como principal impulsor de valor.....	65
3.1.4. Las ventajas competitivas como nuevo factor estratégico entre las necesidades de los usuarios.	66
3.1.4.1. La información contable externa y su relación con la evolución de las necesidades de los usuarios	66
3.1.4.2. Críticas a la información suministrada por los Estados Contables	68
3.1.4.3. La responsabilidad como característica de la información requerida por los usuarios.....	70
3.1.5. La información que brindan los estados contables y las razones que justifican cambios en la información externa	73
3.1.6. Conclusiones.....	76
3.2. Capítulo II	79
<i>La innovación tecnológica y los activos intangibles. Una aproximación para su caracterización.</i>	79
3.2.1. Introducción.....	79
3.2.2. Capital intelectual y Capital estructural. Algunas distinciones desde el plano disciplinar.	82
3.2.3. La identificación de la conducta tecnológica y su problemática.	84
3.2.3.2. Las particularidades del caso argentino.....	87
3.2.3.3. Dos indicadores tradicionales y pautas para su vínculo con la Contabilidad Patrimonial	89
3.2.4. El concepto de activos intangibles.....	91
3.2.5. La innovación tecnológica como un activo intangible estratégico autogenerado	94
3.2.6. El Capital Intelectual alternativas para una exteriorización a terceros: los modelos no financieros	98
3.2.7. Pautas para la identificación de la Innovación Tecnológica y algunas razones para su exteriorización	105
3.2.8. Conclusiones.....	108
4- PARTE III.....	111
<i>La información contable a suministrar, el paradigma de utilidad y la utilización de pautas cualitativas. El problema de la objetivización de la valuación.</i>	111
4.1. Introducción	111
4.2. El paradigma de la utilidad y su implicancia en los procesos de desarrollo de la información contable.....	113

4.2.1. La búsqueda de objetivos de la información financiera.	116
4.3. El carácter normativo-científico de nuestra disciplina y las necesidades de los usuarios.....	118
4.3.1. La Contabilidad y el problema de la medición.	119
4.3.2. El problema de la objetivización del valor: la valuación y la escala.	121
4.4. La noción de valor aplicable a la innovación tecnológica. La economía subjetivista y la noción de preferencia.	123
4.5. Los enfoques de la disciplina contable y su aporte al entendimiento de la valuación.....	126
4.5.1. El enfoque de la Teoría de la Administración: la teoría de la decisión.....	126
4.5.2. El enfoque del valor económico de la información.....	130
4.5.3. El enfoque de la teoría de los hechos.....	133
4.6. Los aspectos comunes de los modelos de valuación y las dificultades para la inclusión de nuevas cifras contables.	135
4.7. Conclusiones.....	137
5- PARTE IV.....	141
La significación de las cifras contables como parte del proceso de comunicación.....	141
5.1. Introducción.....	141
5.2. Las cifras contenidas en los estados contables y su relación con la tasa de ganancia como fundamento de cualquier proyecto de inversión.	144
5.3 Las escalas de medición y la asignación de valor en Contabilidad.....	147
5.4. La Contabilidad Patrimonial y la necesidad de una visión de conjunto.	150
5.6. Hacia una transacción contable ampliada.....	152
5.6.1. Nuevamente el principio de dualidad.....	152
5.6.2. Nuevamente el concepto de ingreso - riqueza.....	154
5.7. Reflexiones acerca del marco conceptual de la información contable: confiabilidad versus relevancia.....	156
5.8. Sistemas de información alternativos. Reflexiones en torno al sistema de indicadores no financieros.....	160
5.9. Una alternativa de medición: la econometría como posible respuesta.	163
5.10. Conclusiones.....	165
6- CONCLUSIONES GENERALES.....	169
7- BIBLIOGRAFÍA.....	182

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes sobre el tema

Nadie se sorprendería si habláramos de que nos encontramos en una economía globalizada y compleja. Y menos aún sorprendería a nadie mencionando la gran importancia que la innovación tecnológica ha tenido, y tiene, en nuestro siglo.

Tanto es así que numerosas innovaciones han terminado por convertirse en elementos bien tangibles que proporcionaron (y proporcionan) grandes utilidades a muchas empresas.

Hoy por hoy pareciera que nada falta por inventar ni por desarrollar, sin embargo, la clásica función de producción donde los insumos daban lugar de manera lineal a los productos está siendo seriamente revisada para poder explicar porqué algunas empresas arriesgan innovando y realizando actividades de investigación y otras no.

Es más, este fenómeno de la innovación posee características tan particulares que en otros campos científicos lindantes con el contable, hablamos de la Administración y de la Economía, se han desarrollado teorías que pretenden explicar algunas variables relativas a las empresas a partir de la existencia de innovación tecnológica.

En particular, parece haber una relación consistente entre la existencia de intangibles y la innovación tecnológica. Las empresas innovativas e intensivas en tecnología son generalmente aquellas en que los intangibles juegan un papel más significativo. Leffebvre et altri demostraron empíricamente que la existencia de activos intangibles es un determinante fundamental de la adopción de la tecnología de fabricación más avanzada.¹

Swieringa², por su parte, sostiene que existe relación directa entre la inversión en activos intangibles y tasas de crecimiento importantes. El autor considera que las

¹ Leffebvre, L. A. et altri. "Intangible assets as determinants of advanced manufacturing technology adoption in SME's: Toward an evolutionary model". IEEE Transactions on Engineering Management, vol. 43, núm. 3, p. 307- 322, 1996. La traducción nos pertenece.

² Swieringa, R. "Challenges to the Current Accounting Model". The CPA Journal, Enero 1997 p.26-32; p.29. La traducción nos pertenece.

empresas que invierten en “activos blandos” (soft assets), pertenecen a los segmentos de la economía que avanzan a mayores tasas de crecimiento.

Amén de estas interrelaciones, también nos encontramos con cambios en los patrones de asociación empresaria, y como dijera Dunning,³ “...aunque la empresa autónoma seguirá siendo la principal unidad de análisis para entender la magnitud y los patrones de producción en el extranjero, la configuración PLI (propiedad, localización e internalización) determinante de las actividades intra fronteras, está cada vez más afectada por la producción en colaboración y los acuerdos de transacciones entre empresas...”.

Camino y Trecu⁴ afirman que un número significativo de fusiones, adquisiciones y joint-ventures que están teniendo lugar a nivel internacional, están fundamentalmente dirigidas a explotar una ventaja competitiva basada en la existencia de tecnología, conocimiento y otros activos intangibles.

Se aprecia entonces, en la economía mundial, una evolución en los factores determinantes de las ventajas competitivas de las empresas, perdiendo capacidad explicativa los factores externos derivados del entorno y ganando relevancia las capacidades y recursos internos de las empresas. El desarrollo experimentado por las empresas del sector de servicios ha contribuido enormemente en este sentido.

La información contable, por su parte, como vehículo mediante el cual se intenta reflejar la realidad de la empresa, suministra información útil para la toma de decisiones. Información que debe adecuarse a este nuevo entorno adaptándose a las nuevas necesidades informativas.

Sin embargo, coincidimos con Zubiaurre Artola⁵ en que “El sesgo conservadurista que impera en el modelo contable tradicional, el carácter cuantitativo predominante en la información financiera, así como la prácticamente inexistente conexión entre el mercadeo

³ Dunning, J. H.” Revisión del paradigma ecléctico en una época de capitalismo de alianzas”. Rev.Economía Industrial nro. 305 1995/V p.16 Ed. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio del Gobierno de España. Madrid 1995.

⁴ Camino, D. y Trecu, J.R. “Cooperación y competencia en el sector de las telecomunicaciones: las alianzas estratégicas internacionales”. Información comercial Española, núm. 747, p. 105-119, 1995.

⁵ Zubiaurre Artola, M:A. “Evolución del reconocimiento contable de los activos intangibles”. Tesis Doctoral presentada para la obtención del Grado de Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Dpto.de Economía Financiera I Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Bilbao curso académico 1998/1999, p.3.

y la Contabilidad han propiciado que muchos factores intangibles, fundamentales a la hora de explicar las ventajas competitivas de las empresas, queden excluidos o insuficientemente representados en los estados financieros”.

Wallman⁶ refleja también su preocupación a este respecto. En su opinión, la mayoría de la propiedad intelectual de las empresas no se refleja en los balances, además, el problema empeora, dado que en los sectores de crecimiento más rápido en la actualidad, el sector servicios, la propiedad intelectual y los recursos humanos son los activos más importantes de estas empresas.

La ausencia de indicadores contables sobre la posición competitiva de la empresa ocasiona, a veces, cierta desorientación en el usuario. Cuando la empresa realiza importantes esfuerzos en pro de mejorar su posición competitiva, el actual modelo contable no es capaz de reflejar adecuadamente esta evolución positiva. Paradójicamente, será habitual que bajo esta estrategia empresarial, las variables contables de rentabilidad indiquen un empeoramiento de la eficiencia de la empresa, como consecuencia de los esfuerzos realizados para conseguir la mejora de la posición competitiva.

Anteriormente, la existencia de activos intangibles específicos, y más genéricamente, la especificidad de los activos se consideraba solo como un costo fijo, actualmente, la eficacia plena de la competencia ex post depende de que el bien o servicio en cuestión sea apoyado por inversiones durables en activos humanos o físicos específicos de la transacción⁷.

1.2. Aporte que se propone realizar a partir de la investigación:

Podemos así distinguir tres fallas que nos impiden conciliar la visión tradicional de los informes contables con una economía cambiante⁸:

⁶ Wallman, S. M.H. “The future of accounting and disclosure in an evolving world: The need for dramatic change”. Accounting Horizons journal of the American Accounting Association., vol.9, N°3, Septiembre 1995, p. 81-91; Sarasota, p.85. La traducción nos pertenece.

⁷ Williamson, O.E. Las Instituciones económicas del capitalismo. 1989 1era.Edición en español. Traducción de Eduardo L.Suarez. México. Fondo de Cultura económica, p.40.

⁸ Upton, W. S. Jr. “Business and financial reporting. Challenges from the new economy”. Financial Accounting Standards Board, N° 219, April 2001 -A. Norwalk, Connecticut. La traducción nos pertenece.

1. La importancia de activos intangibles es un rasgo distinguible en la nueva economía. Los estados contables actuales reconocen a estos activos en la medida en que sean adquiridos por otros

2. Los importantísimos valores que se plantean en la nueva economía son no financieros y no permiten que se los presente en los estados contables. Sin embargo, un conjunto de medidas puede ser desarrollado y puede permitir a los inversores y a los tomadores de créditos evaluar las compañías y compararlas entre sí.

3. Los tradicionales patrones financieros se enfocan en la habilidad de la empresa para reconocer valores de activos y pasivos existentes. Es necesario capturar e informar la creación de valor.

Ahora bien, si intentáramos delimitar el área de estudio de la Contabilidad, según Mattessich⁹, podríamos decir que la misma "...se ocupa de la descripción cuantitativa y de la proyección de la circulación de ingresos y de los agregados de riqueza a través de un método basado en un conjunto de supuestos básicos".

A nuestros fines es importante dilucidar el alcance de algunos de los supuestos básicos involucrados, a los que podríamos identificar como¹⁰: 1. Valores monetarios; 2. Intervalos de tiempo; 3. Estructura; 4. Dualidad; 5. Agregabilidad; 6. Objetos económicos; 7. Inequidad de las acreencias monetarias; 8. Agentes económicos; 9. Entes; 10. Transacciones económicas; 11. Valuación; 12. Realización; 13. Clasificación; 14. Ingreso de datos; 15. Duración; 16. Extensión; 17. Materialidad; 18. Asignación. Nos interesa considerar en forma particular dos de estos: la existencia de agentes económicos y la necesidad de que exista un ente.

1.2.1. Los agentes económicos y el ente (la empresa)

La existencia de estos agentes tiene relación directa con la noción de empresario, noción en la que los autores no se ponen plenamente de acuerdo al momento de establecer los rasgos esenciales que caracterizan a la misma en una economía capitalista.

⁹ Mattessich, R. "Contabilidad métodos analíticos. Medición y proyección del ingreso y la riqueza en la microeconomía y en la macroeconomía. Ed. La Ley. Buenos Aires. 2002- Trad. C:L.García Casella y M.C.R. de Ramírez, p.36.

¹⁰ En el presente partimos de la descripción de supuestos que también ha tratado Mattessich.

Como bien dice Ricketts,¹¹ “empresario y propietario de la empresa no son sinónimos. Es evidente que el propietario individual de la empresa capitalista clásica, que aporta el capital y lleva a cabo tareas directivas rutinarias, puede también ejercer tareas empresariales, pero en muchas otras ocasiones existe una posibilidad de divorcio”.

En cualquier caso, la evolución histórica parece haber alejado cada vez más al propietario de la función empresarial en el sentido más o menos divergente que a la expresión dan otros autores (nos referimos a Schumpeter¹², Kirzner¹³, o Knight¹⁴). Además, esta función está cada vez menos localizada en una persona concreta, sin que ello signifique que haya perdido importancia.

Por tanto, si queremos localizar “focos” empresarios o agentes de innovación tecnológica tendremos que tener en cuenta la posibilidad de existencia de dos indicadores: la investigación y desarrollo (en adelante I+D) y la posesión de patentes.

Ambos indicadores están basados en datos que provienen de arreglos institucionales que facilitan el ejercicio de la actividad empresarial por la actividad conjunta de varios individuos. La investigación y desarrollo, como actividad, y el logro de la obtención de patentes son el producto de actividades colectivas. Actividades colectivas que no solamente involucran a muchos individuos de un ente sino que muchas veces involucran a muchos individuos de muchos entes, que compiten entre sí en la faz comercial. Vale de ejemplo las uniones empresarias a efectos de compartir gastos para el desarrollo de proyectos de innovación tecnológica.

Indudablemente sin estos arreglos organizacionales muchos emprendimientos tecnológicos no podrían llevarse a cabo. Estos arreglos se manifiestan, cuantitativamente en los indicadores expresados y existencialmente a través de la figura de la empresa. La empresa, el ente, es el que se presenta como empresario no solo al no poder identificarse a la persona en forma individual (quién es el empresario), sino porque estos arreglos colectivos llevan ínsitos características propias del empresario (asunción de riesgos, realización de actividades innovadoras, etc.).

¹¹ Ricketts, M. *The economics of Business Enterprise*. Wheatsheaf Books, Brighton, Great Britain 1987, p.75. La traducción nos pertenece

¹² Schumpeter, J.A. *Capitalismo, socialismo y democracia*. Tomo I, Impreso en Argentina, Hyspamérica Ediciones Argentina s.a., colección Biblioteca de Economía, 1983.

¹³ Kirzner, I.M. *Perception, Opportunity and Profit*, 1979, University of Chicago Press. United States of America. La traducción nos pertenece.

¹⁴ Knight, F.H. *Risk, Uncertainty and Profit*, Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Company. 1921. Library of Economics and Liberty. 22 September 2008. <http://www.econlib.org/LIBRARY/Knight/knRUP1.html>>. La traducción nos pertenece.

El ente, la empresa, a nivel general, no solo es un agente económico sino que también es un agente social con influencia directa en su contexto externo, tal como el mismo empresario. Estas nociones nos han llevado a concluir con nuestra primera hipótesis:

Hipótesis 1: Los grupos de personas que trabajan en la generación de innovación tecnológica reúnen en sí mismos características de empresa/empresario. Son agentes sociales activos que reuniendo esta característica en particular ameritan su identificación en la realidad porque forman parte de los supuestos básicos de la Contabilidad.

1.2.2. Factores impulsores de la necesidad de mejoras en el reflejo contable

En lo que hace a la realidad circundante, durante la última década, más o menos, se han producido una serie de hechos que, vistos globalmente, sugieren que la economía mundial puede estar entrando en una nueva etapa de capitalismo. Estos hechos no distinguen fronteras, y abarcan desde los cambios en la forma en que las empresas individuales organizan su producción y sus transacciones, hasta la remodelación de los activos que dependen específicamente de la localización y la globalización de muchos tipos de actividad económica.

Es así que las empresas se ven obligadas a evolucionar rápidamente para adaptarse a las nuevas condiciones del entorno. La globalización de la economía y el trepidante avance tecnológico, imponen tal ritmo a las relaciones económicas que el peso económico de los diferentes sectores, puede alterarse significativamente en espacios cortos de tiempo.

Tal como mencionáramos, en este proceso de transformación, los activos intangibles han visto incrementado su peso específico en las necesidades de inversión de las empresas. El desarrollo experimentado por las empresas del sector de servicios ha contribuido enormemente en este sentido. En áreas como la publicidad, industria farmacéutica telecomunicaciones, biocombustibles, alimentos y compañías editoras de discos, por ejemplo, la parte material de sus inversiones resulta de importancia secundaria y los recursos que mejor pueden explicar el éxito futuro de muchas de estas empresas está relacionado con elementos de carácter inmaterial.

Tal como sugieren Carmona Moreno y Céspedes Lorente¹⁵: "la misión de la Contabilidad en la estrategia de búsqueda de ventajas competitivas para la empresa consiste en el suministro de información específica sobre cual es la posición de la empresa en relación a los factores estratégicos del entorno empresarial". A su juicio el carácter dinámico y evolutivo de las diferentes fuentes que permiten acceder a ventajas competitivas no queda suficientemente reflejado en los distintos documentos de la Contabilidad externa e interna.

Por su parte, Biondi¹⁶ enfatiza que la Contabilidad no puede impedir que los negocios se realicen según las modalidades que aparecen a cada momento y, como valioso auxiliar que es, debe prestar adecuados servicios.

Los "recursos humanos" aplicados a la actividad económica en general constituyen un desafío de competitividad permanente para las empresas productoras de bienes, en este particular análisis, y en el actual contexto globalizado.

La Contabilidad Patrimonial podría reflejar a éstos como información complementaria, sea como notas, informes, anexos o cuadros explicativos. Desde luego, no tendría efecto sobre el patrimonio neto, pero, sin duda, serviría como orientadora del futuro del ente¹⁷.

Existen por lo menos, dos razones para necesitar conocer estos valores.¹⁸

a). Combinaciones de negocios en las cuales está involucrado el ente, sea por venta de acciones, o por ventas de activos (fusiones, absorciones, escisiones). En todos estos casos, resulta imprescindible conocer el valor de este intangible.

b). Comprobación del "valor recuperable" que aparece registrado; importe pagado por ese intangible.

Como consecuencia de esto formulamos nuestra segunda hipótesis:

Hipótesis 2: La información sobre la existencia de bienes intangibles dentro de una empresa es información estratégica para los distintos usuarios de la misma. Por ello los informes de la Contabilidad Patrimonial (estados contables financieros de publicación) deberían explicitar la posibilidad de incorporar información acerca de bienes intangibles tecnológicos autogenerados, previendo la utilización de herramientas de la Contabilidad de

¹⁵ Carmona Moreno, S. y Céspedes Lorente, J." Información contable externa y posición competitiva".1996 Ed. Instituto de Contabilidad y auditoría de cuentas (ICAC), Madrid, España, p.21.

¹⁶ Biondi, Mario. "La teoría contable ante la demanda de información". T.III nro. 34 Julio 2002, D& G profesional y empresaria p.645-670

¹⁷ Idem nota 16 p.653.

¹⁸ Idem nota 17. p.653.

Gestión aplicadas a la Contabilidad Patrimonial y teniendo en cuenta las particulares características de estos recursos.

1.2.3. La información que los Estados Contables deben suministrar

La Contabilidad se ve afectada ante este panorama donde uno de los problemas que la afecta, cual es la valuación de activos y recursos empresarios, se visualiza en la intangibilidad del recurso humano en sí, y prácticamente la imposibilidad de ponerle una medida cuantitativa a este último.

De acuerdo con el FASB¹⁹ (Financial Accounting Standards Board), los estados financieros deberían dar a conocer aquella información que sea útil para los inversores actuales y potenciales, los prestamistas y otros usuarios, de cara a la toma de decisiones eficientes de asignación de recursos económicos. Como consecuencia de ello, cualquier acontecimiento que pudiese afectar a la situación financiera presente o futura de la empresa debería quedar reflejado en sus estados contables.

En el orden nacional la Resolución Técnica nro. 16 en su apartado 2, define como objetivo de los estados contables el²⁰: "...proveer información sobre el patrimonio del ente emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el período que abarcan, para facilitar la toma de decisiones económicas". Y define entre los atributos que debe tener la información contable la pertinencia o atingencia de la misma.

Esta última hace así difícil, en forma particular, la consideración de las actividades de innovación, en cuanto generadoras de bienes intangibles, como *variables estratégicas*²¹, pudiendo asignárseles en este sentido, un valor predictivo respecto del desarrollo empresarial.

Por su parte, la existencia de diferencias significativas en los criterios adoptados para el reconocimiento, medición y depreciación de los activos intangibles en los diferentes países en general, afecta la capacidad de ciertas empresas para competir por el capital en los mercados financieros.

En realidad, el planteamiento, en cuanto a su inclusión en los estados contables, de una elección de inversión en forma tal que revele las características de los incentivos

¹⁹ Statement of Financial Accounting Concepts n° 1. Con1 Status Page. "Objectives of Financial Reporting by business enterprises". November 1978. FASB. Capítulo: Introduction and Background. Characteristics and Limitations of Information Provided, párrafo 22. La traducción es libre y nos pertenece.

²⁰ Resolución Técnica nro.16- FACPCE "Marco Conceptual de las normas contables profesionales". 4ta.edición, Abril 2004, Buenos Aires.

²¹ Cañibano, L.et altri, "La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de empresas: Revisión de la Literatura", Revista Española de Financiación y Contabilidad. Extraordinario nro. 100, 1999, p.17-88.p.20.

relevantes (qué es lo que hace que una empresa invierta en innovación y desarrollo y otra no) no es fácil, ya que el aparato de alineación de los incentivos está mucho más refinado y desarrollado que el aparato correspondiente para la evaluación del proceso que lleva a elegir determinada inversión, y su valuación como incidente en la determinación de los resultados.²²

En la medida en que encontremos rentabilidades futuras altas y positivas respecto de los arreglos institucionales que han sido necesarios para lograr la obtención de este tipo de bienes (intangibles) nos encontraremos con una fuente real de valor económico

No obstante esto, las relaciones entre tecnología (desarrollo de bienes intangibles efectuado generalmente mediante actividades de innovación y desarrollo) y producción son complejas y transcurren por diversos senderos y horizontes temporales. Podemos incluso decir que modificaciones de los precios relativos por factores extraeconómicos- mecanismos de promoción, modificación de los sustratos legales de los contratos laborales, ampliación del mercado vía conformación de bloques regionales, etc., el uso pleno de la capacidad productiva instalada, la apertura/cierre de determinados mercados internacionales, e incluso, el diseño e instrumentación de estrategias empresarias individuales también contribuyen a explicar los cambios en los costos, las productividades físicas y otros aspectos del accionar empresario.

Sin embargo, y teniendo en cuenta los diversos programas de investigación contable, aquello que expone e informa la Contabilidad Patrimonial, y aquello que forma parte del dominio de la disciplina contable tiene que ver con factores como la estructura institucional, desde la cual se genera la información, que es afectada desde el factor político interno de la organización en lo que hace a la selección y suministro de la misma.

De este modo, la exteriorización en los estados contables de actividades de innovación tecnológica implicaría contrarrestar el principio de prudencia para hacerlo más flexible en cuanto a posibilitar una mayor amplitud de información a los usuarios.

La información contable amerita entonces ser estudiada no solo en el marco de diferentes estructuras organizacionales (en cuanto salidas en distintos estados contables) sino en la posibilidad de que ella brinde herramientas que permitan identificar, a partir de su lenguaje específico, transacciones económicas que diferencien la performance empresaria a partir de la posesión o autogeneración de bienes intangiblestecnológicos.

El reconocimiento contable, de la innovación tecnológica, a partir de un valor/indicador que nos señale que estamos en presencia de un sujeto (individual o

²² Idem nota 7, p. 40.

colectivo, empresario/empresa) que realiza actividades de innovación tecnológica implica el reconocimiento de una “empresa” en el marco del sistema de producción capitalista, y por ende, tal como mencionáramos, el reconocimiento de que estamos ante un sujeto empresario productor de bienes intangibles tecnológicos autogenerados (BITA).

Finalmente, consideramos que la medición contable no necesariamente debe ser establecida a través de pautas de medición absolutas reflejadas concretamente en los estados patrimoniales (nos referimos concretamente a valuaciones cuantitativas) o en los estados de resultados, sino que herramientas inferenciales deben ser exteriorizadas a efectos de proporcionarnos pautas indicativas para el proceso comunicacional que involucra a los contables. Por tanto:

Hipótesis 3: La Contabilidad como herramienta social debe brindar pautas, no necesariamente expresadas en términos de valores absolutos, para la toma “ética” de decisiones por parte de los usuarios de los estados contables. La información a brindar debe considerar también pautas cualitativas.

Proponemos así la construcción de un índice testigo, desde datos agregados microeconómicos a partir de la encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas, a comparar con un índice individual que surja de la empresa productora de este BITA (construido con los datos microeconómicos específicos). Este indicador, que puede ser construido utilizando la técnica estadística de los componentes principales, nos puede proporcionar la pauta de que nos encontramos o no ante un BITA, previa identificación de características de empresas autogeneradoras de bienes intangibles industriales. Debido a la extensión final de esta última propuesta, dejamos, en principio abierta esta corroboración para una próxima propuesta de valuación (en cuanto identificación concreta de las variables involucradas) en el Estado Contable del BITA, aunque consideramos a esta manifestación como un reconocimiento implícito de empresas en marcha generadoras de valor agregado para cualquier economía nacional, provincial o municipal.

Esta herramienta podría utilizarse a fin de brindar información predictiva (cuantitativa y cualitativa) a los usuarios respecto de la estrategia empresarial adoptada. El elemento subjetivo, subyacente en la utilización y/o generación de información, se pone de este modo en cabeza de quien tome una decisión de inversión tanto como usuario o como generador interno de esta información.

Hipótesis 4: El llamado principio contable de prudencia (que influye directamente en el reconocimiento y valuación contable de los BITAs), quedaría objetivado para estos bienes a partir de informes que utilicen este tipo de herramientas, dando lugar a la consideración ética que cabe hacer respecto de la actividad empresarial en concreto.

1.3. Consecuencias teóricas, empíricas y prácticas del aporte

Nuestra propuesta se enfoca al empresario como concepto directamente ligado al desarrollo de bienes intangibles autogenerados, asumiendo la medida de la existencia de los bienes intangibles como medida de su razón de ser.

Un aporte en este sentido se desprende en cuanto al rol de éstos últimos en la economía, manifestando la capacidad empresarial del ente, a partir del reconocimiento de valores que el ente que los produce es capaz de generar, y que lo diferencia de otros agentes económicos en cuanto a la dinámica que imprimen con estas actividades a la actividad económica en general.

El modelo contable financiero tradicional debe evolucionar para reflejar los resultados de las decisiones que otorgan a las empresas ventajas competitivas. Se debe hacer hincapié en mecanismos que midan aquellas actividades de la empresa orientadas más hacia el largo plazo y que se traduzcan en una verdadera creación de valor para la empresa, ya que el modelo contable ha de dar respuesta a la demanda de usuarios y empresarios en general que requieren una mejor y más completa información de las capacidades internas de la empresa.

Hemos también de tener en cuenta que el proceso de normalización contable se produce en un entorno donde diferentes intereses, creencias y estrategias convergen, por lo que se hace necesario reconocer la existencia de juicios de valor en las ponderaciones contables.

Analizar la mutabilidad propia del contexto económico, que afecta los supuestos básicos que definen a la Contabilidad, nos brindará herramientas para ampliar el horizonte de información que debe ser reconocida dentro de la Contabilidad Patrimonial

Sin embargo, cualquier información complementaria será relevante, cuando se disponga de un marco teórico riguroso y consensuado, que estandarice los datos a presentar por las empresas. De este modo se evitará que los usuarios puedan verse manipulados ante el uso sesgado de complementos informativos.

Por lo pronto, y a partir de las pautas actuales, incluir complementos informativos que amortigüen el impacto de elementos que cumplan con las características de activos intangibles pero que no pueden superar criterios de reconocimiento estándares nos ha parecido un aporte en el mejoramiento de la información contable, en el marco teórico ya esbozado. La información que nos brinde un posible sujeto empresario productor de bienes intangibles autogenerador (que llamaremos SEPBIA) podría incorporar incluso factores ajenos y externos a la propia empresa, como las preferencias de los consumidores o la acción de los competidores. Estas últimas son variables que escapan al control de las empresas y que son de indudable interés para los usuarios.

1.4. Guía de desarrollo del trabajo

La propuesta de trabajo está conformada de la siguiente manera:

1. En la Parte I intentaremos caracterizar a la Contabilidad e identificar dos de sus supuestos básicos como ejes para identificar en la realidad a la innovación tecnológica.

2. En la Parte II analizaremos los factores impulsores externos de mejoras en la información contable. El fenómeno de la globalización y el surgimiento del paradigma ecléctico nos brindarán un nuevo panorama respecto de los actuales cuestionamientos que la ciencia económica realiza de sus postulados tradicionales.

3. En la Parte III nos propondremos analizar los problemas que acarrea la identificación y clasificación de los activos intangibles, en general, y de los bienes intangibles tecnológicos autogenerados en particular, y la insuficiencia de los conceptos clásicos. Intentaremos una caracterización de la innovación tecnológica teniendo en cuenta que la evolución de este recurso intangible puede seguir una línea similar de desarrollo que el paradigma del desarrollo científico. Trataremos de identificar características que hacen de este recurso un activo intangible en el sentido contable e identificar otras características que puedan aportar a su circunscripción.

4. En la Parte IV analizaremos algunos principios contables básicos a ser tenidos en cuenta cuando se realiza un reconocimiento y medición de activos intangibles, en particular el llamado principio de prudencia. Esbozaremos como las corrientes del pensamiento contable actual consideran a la exteriorización de la información en cuanto

se relaciona con el paradigma de la utilidad. Vincularemos a este último con la necesidad de que exista información predictiva que objetive una posible toma de decisiones respecto de los BITA.

5. En la Parte V estableceremos la necesidad de búsqueda de nuevas herramientas de medición/valuación (herramientas inferenciales estadísticas- método de los componentes principales) y su interrelación con los dos supuestos básicos analizados en la Parte I como forma de identificación de los BITA en la realidad circundante.

2- PARTE I

Los supuestos básicos involucrados en la identificación contable de la innovación tecnológica

2.1- Introducción

En esta primera parte trataremos de abordar nuestra primera hipótesis de trabajo que se relaciona con la indiferenciación que se está produciendo en las actuales economías respecto de los tradicionales conceptos de empresa y empresario.

Ambos conceptos subyacen en las definiciones que esbozan los distintos autores respecto de que es lo que se entiende por Contabilidad, y forman parte de los supuestos básicos tenidos en cuenta al intentar definir a nuestra disciplina.

Si bien nuestro centro de interés está en el reflejo contable de un activo muy particular, tal como es la innovación tecnológica, no debemos por ello descuidar el marco teórico dentro del cual pretendemos insertarla, identificarla, cuantificarla y, porqué no, intentar definirla también, a fin de observar como ambas (la Contabilidad y la Innovación Tecnológica) se hallan condicionadas e influenciadas por la otra, cuando de su reconocimiento contable se trata.

Lo que hace que el término Contabilidad sea aplicable para designar al proceso de registración y medición es el método. La metodología constituye el común denominador que une sistemas tan variados como lo son la Contabilidad Patrimonial, la de Ingreso Nacional, y otras. Por lo que definir el método que caracteriza a la Contabilidad no es simplemente describirla en sus funciones y propósitos.²³

La Contabilidad tiene aspectos históricos, matemáticos, legales y hasta de la conducta pero no puede colocarse dentro del compartimiento de una sola de estas categorías. El dilema sugiere que elijamos un criterio funcional para tipificar nuestra disciplina. Puesto que las principales funciones de la Contabilidad son la clasificación y la

²³ Idem nota 9, p.17.

valuación, la idea de interpretar a la Contabilidad como una Teoría de la Medición suena plausible.²⁴

Sin embargo, no debemos olvidar que se hace una definición cuando se crea una clase de objetos con propiedades comunes; de este modo, dichos objetos se diferencian de aquellos que no poseen esos atributos característicos. El criterio principal para determinar si una definición es buena, es su poder de delimitación- es decir, su capacidad para separar claramente los objetos pertenecientes a la categoría definida de otros o similares objetos que no pertenecen a la misma.²⁵

Por tanto, recordemos nuestra primera hipótesis:

Hipótesis 1: Los grupos de personas que trabajan en la generación de innovación tecnológica reúnen en sí mismos características de empresa/empresario. Son agentes sociales activos que reuniendo esta característica en particular ameritan su identificación en la realidad porque forman parte de los supuestos básicos de la Contabilidad.

En el modelo contable actualmente vigente, el reconocimiento de determinado hecho económico como activo, dependerá en buena medida, del modo de acceder a la propiedad o al control de dicho activo.

Las empresas reconocen a precio de costo, únicamente los activos intangibles objeto de transacción. Inconsistentemente no afloran en los balances de las empresas, activos intangibles que son generados internamente a través de un constante esfuerzo inversor durante largos períodos y, que habitualmente llegan a ser elementos esenciales de enorme valor económico y decisivo impacto a la hora de explicar la posición competitiva de la unidad económica en el mercado.²⁶

En esta primera parte, trataremos de abordar distintas definiciones que se han tratado de hacer sobre la Contabilidad. Tanto el principio de dualidad como la necesidad de efectuar una distinción entre ingreso y riqueza, y los enfoques balance y renta en la aplicación concreta de estos conceptos a nuestra disciplina, son pilares básicos sobre los cuales asentar un marco teórico para este abordaje. Allí donde existe el activo innovación

²⁴ Idem nota 23, p. 52-53.

²⁵ Idem nota 24, p.17.

²⁶ Idem nota 5, p. 15.

tecnológica existe una empresa que es en sí misma un empresario. Allí donde podemos identificar los supuestos básicos que sustentan las definiciones de Contabilidad tendremos un marco de referencia para continuar avanzando en las propuestas de información que deben brindar los sistemas contables.

El principio de dualidad nos permitirá dar sustento al hecho de que la innovación tecnológica debe incluirse dentro de la información proporcionada por la Contabilidad Patrimonial. Indudablemente, la “propiedad” de este tipo de recurso actúa como una característica diferenciadora. Las nociones de ingreso y riqueza, por su parte, nos permitirán dilucidar algunas razones que llevan al tratamiento que actualmente se les dispensa a los activos intangibles, y a plantear la hipótesis de que merecen, en el tratamiento de la innovación tecnológica en particular, un tratamiento propio.

2.2- Razones para el actual tratamiento contable de los Activos Intangibles.

2.2.1. El principio de dualidad

La Contabilidad,²⁷ “...se ocupa de explicar y normar las tareas de descripción, principalmente cuantitativas, de la existencia y circulación de objetos, hechos, y personas diversos en cada ente u organismo social y de la proyección de los mismos en vista al cumplimiento de metas organizacionales a través de un sistema basado en un conjunto de supuestos básicos”. Es una disciplina fáctica que trata de representar segmentos de la realidad tanto física como social cuyo control es necesario para el logro de determinados objetivos.

Justamente la necesidad de describir esta doble relación, la que surge de la realidad física o existencia de cosas y la que se origina en la realidad social de las relaciones económicas- jurídicas (entre personas, y entre cosas y personas) es lo que caracteriza la teoría contable patrimonial y se denomina principio de la dualidad.

La teoría contable patrimonial presenta una integración sistemática de las tres formas en que se manifiesta el principio de dualidad (transferencia de bienes, control y/o propiedad de los mismos y relación de crédito o deuda entre dos personas o entidades), que se encuentra tanto en el flujo de operaciones internas de la organización (entre

²⁷ García Casella, C.L. “Posibles Hipótesis y Leyes Contables”. Ed.Economizarte, Buenos Aires, Mayo 2000, p.71.

departamentos, o entre unidades de negocios, por ejemplo) como en las operaciones entre distintas entidades²⁸.

La entidad o ente contable²⁹, por su parte, es una unidad de actividad definida por los recursos que controla (sobre los cuales puede tomar decisiones): una comunidad organizada (municipio, provincia, estado nacional, país); una organización con o sin fines de lucro, una unidad de negocios, un departamento o un sector dentro de una organización, una familia, por ejemplo.

El objeto de estudio de la Contabilidad son los recursos que controlan esas entidades- humanos, materiales e inmateriales-, la relación entre los recursos y la entidad que los controla o contrata con ellos, y las relaciones con otras entidades. El principal supuesto respecto del objeto de estudio de la disciplina está fundado, para la mayoría de los investigadores y profesionales contables, en la creencia de que existe una realidad objetiva cuya naturaleza puede ser determinada empíricamente. En consecuencia, concentran sus esfuerzos en la adecuada descripción y evaluación de la situación y de los resultados, para que los usuarios puedan tomar decisiones adecuadamente informados³⁰.

La principal corriente de pensamiento en la investigación contable está dominada por el realismo, es decir, por la creencia de que existe un mundo real y objetivo, independiente de los seres humanos, que tiene una naturaleza o esencia determinada y cognoscible³¹.

La idea de someter, ciertos hechos económicos a la noción abstracta de “transacción”³², y poder hacer un “asiento” con los mismos tiene una diferencia que radica en esta propiedad fundamentalmente bidimensional que permite la doble clasificación dentro de un conjunto de clases. Es esta propiedad la que crea un isomorfismo entre un fenómeno empírico y la estructura aritmética que posee la Contabilidad.

Cuando hablamos de un sistema contable, es entonces necesario incluir una serie de condiciones, especialmente vinculadas a la agregación y a la valuación. Pero, es la

²⁸ Wirth, M.C. “Acerca de la ubicación de la Contabilidad en el campo del conocimiento”. Ed. La Ley, marzo 2001. Buenos Aires. p.23- 43.

²⁹ Idem nota 28, p.23- 43.

³⁰ Idem nota 29, p. 23.

³¹ Chúa, W.F. “Radical Development in Accounting Thought”, The accounting Review, Vol. LXI, N°4 october 1986, p.601. American Accounting Association. Sarasota, Florida. La traducción nos pertenece.

³² En este contexto utilizamos el término en el sentido amplio de establecer una relación dual tanto con terceros como con otros, relaciones de deuda/crédito entre personas o entidades y cualquier otro tipo de relación que involucre dos partes, dos conceptos interrelacionados.

característica de ser una estructura lógico- matemática compuesta por un conjunto de supuestos- lo que nos hace decidir si estamos frente a un sistema contable o no.³³

Sin embargo, en la medida en que esta dualidad quede manifiesta en el hecho empírico concreto nada obstará para que se busque una representación dentro de la estructura lógico- matemática de la Contabilidad a pesar de que no se den las condiciones de agregación y valuación tradicionales.

Vale decir, el principio de la dualidad afirma que existen hechos económicos³⁴ que resultan isomórficos a una clasificación bidimensional de un valor dentro de un conjunto de clases. De esta manera, esta propiedad básicamente dual de una transacción podría generalizarse y extenderse a aquellas manifestaciones empíricas que se vinculan con el fenómeno del cambio. Lo cual no ocurre actualmente.

Así es que debemos recordar que el objetivo de los sistemas de información contable se encuentra en proporcionar información eficiente, racional y oportuna a los decididores para medir el desvío en la realización de los objetivos definidos previamente, permitiéndole implementar las medidas correctivas para acercarse al objetivo final. Puesto que cada organización social tiene sus propios objetivos, no puede hablarse de un sistema de información contable único aunque sería factible establecer una metodología útil para el desarrollo de sistemas de información contable integrados que tiendan a satisfacer las necesidades de los distintos tipos de organizaciones.³⁵ Se plantea entonces la necesidad de establecer los conceptos que identifican algunos de los supuestos básicos, que han mutado en su concepción, como una posibilidad de mejorar los objetivos de información de un sistema contable patrimonial.

2.2.2. Los conceptos de ingreso y riqueza

Esta adecuada descripción y evaluación de la situación tiene también como pilar básico, entre otros, a los conceptos de ingreso y riqueza. Recordemos que la Contabilidad Patrimonial tiene una tarea de descripción principalmente cuantitativa vinculada a la economía.

³³ Idem nota 25, p.25.

³⁴ Idem nota 33, p.26.

³⁵ García Casella, C. L., Rodríguez de Ramírez, M.C. “Un sistema de información contable integrado para aplicar a las PYMES”. Revista Alta Gerencia. , V.3, octubre 1991, p.203 Buenos Aires.

Podemos definir al ingreso como el flujo de bienes y servicios durante un período determinado, entre el extremo de la producción y el extremo del consumo de un ente³⁶. Normalmente este flujo se evalúa en términos monetarios; tiene muchos canales colaterales, se interrumpe (por la formación de capital o la desinversión, por el consumo intermedio, por la salida hacia o el ingreso desde terceros ajenos al ente) y debe ser considerado como poseedor de afluentes y de filtraciones, de canales recursivos y de retroalimentación, de depósitos y de cuellos de botella. Además, debido a las fluctuaciones entre niveles de precios relativos, esta circulación de riqueza debe ser concebida como un flujo cuyo medio transporta una sustancia de intensidad variable de acuerdo a los diferentes canales que atraviesa³⁷.

Según Fisher³⁸ “el ingreso monetario incluye todo el dinero recibido que obviamente, y como resulta de la naturaleza del caso planteado, no ha de ser utilizado para reinversión”. Luego incluye una noción auxiliar de ingreso ganado que involucra a la inversión en general. Así, al definir el ingreso, nos enfrentamos con la alternativa de excluir la mayoría de los conceptos de ingreso de uso corriente (por ejemplo: ingreso bruto, ingreso operativo, ingreso imponible, ingreso nacional a valores de mercado, ingreso personal, ingreso disponible) o de aceptar una formulación tan amplia que abarque todos los conceptos de ingreso considerados secundarios.

Al excluir la formación de capital, Fisher rescata su concepto de ingreso de los caprichos de la valuación del capital (o del Activo). Ella requiere supuestos adicionales, y generalmente difusos, sobre las tendencias futuras o los beneficios, los gastos, las tasas de interés, la utilización y la duración de activos, etc. La cuestión radica simplemente en el hecho de que aquellos que necesitan un concepto de ingreso no-fisheriano, no están dispuestos a pagar el alto precio de la incertidumbre al aceptar una medición menos confiable pero más adecuada³⁹. Este es el caso que se presenta con frecuencia en la práctica y resulta más evidente en aquellas situaciones en donde se hallan involucrados los conceptos de ingreso a largo plazo. Allí, normalmente la razón “acumulación de capital sobre ingreso utilizado” decrece al aumentar la duración del período. Ello significa que a largo plazo la acumulación de capital del ente en cuestión se vuelve menos y menos

³⁶ Idem nota 34 p.19-20.

³⁷ Idem nota 36, p.19-20.

³⁸ Fisher, I. “The Nature of Capital and Income”. London, Mcmillan,1930, p.10. La traducción nos pertenece.

³⁹ Idem nota 37, p.20.

significativa respecto a la utilización del ingreso (ya sea para propósitos de consumo u otros destinos fuera de la entidad).⁴⁰

Hicks, en cambio incluye la formación de capital en su definición de ingreso.⁴¹ “...parece que deberíamos definir el ingreso de una persona como el máximo valor que puede consumir en una semana, de modo tal que al final de la semana se encuentre en el mismo estado de prosperidad que al principio de la misma”.

Observamos así, dos formas diferentes de medir el ingreso. La primera (la de Fisher) se basa en variables de flujo, la segunda (la de Hicks) se basa en variables de stock. De este modo nos hallamos nuevamente en la dualidad utilizada por los contadores cuando miden ingresos: por una parte, en el balance a través de la diferencia de stocks, y por otra, en el cuadro de resultados, a través de la acumulación de flujos. El principio lógico matemático implícito en este fenómeno se puede formular sencillamente de la siguiente forma: Cualquier cambio puede ser cuantificado de dos formas diferentes: 1). Midiendo la suma total de todos los incrementos y decrementos actuantes (flujos) o 2). Midiendo la diferencia entre los dos totales (stocks) relacionados por este cambio.⁴²

El concepto de riqueza se considera frecuentemente como un derivado del ingreso. Para Marshall ⁴³parece que es el ingreso el que debe ser interpretado como un derivado de la función riqueza y no a la inversa. Sin embargo, Fisher resuelve esta confusión distinguiendo entre riqueza como bienes de capital y riqueza como valor de capital, al expresar que: “Parecería que el ingreso debe ser derivado del capital; y en cierto sentido, esto resulta verdadero. El ingreso sí se deriva de los bienes de capital. Pero el valor del ingreso no se deriva del valor de los bienes de capital. Por el contrario, el valor del capital se deriva del valor del ingreso. La valuación es un proceso humano en el cual entra a jugar la predicción. Los hechos futuros recubren de sombras el camino a seguir. Nuestras valuaciones son siempre anticipaciones de hechos futuros”.⁴⁴ Y continúa: “Hasta que sepamos cuánto ingreso nos proporcionará probablemente un ítem de capital no podremos establecer ninguna valuación de tal capital”.⁴⁵

⁴⁰ Idem nota 39, p.20

⁴¹ Hicks, J. R. “Valor y Capital”. 3ª Ed. en español. p. 172. Fondo de Cultura económica, México 1968.

⁴² Idem nota 40, p.22.

⁴³ Marshall, A, “Principios de Economía. Un tratado de introducción”. p. 56-57 Aguilar, Madrid 1954.

⁴⁴ Idem nota 38, p.13.

⁴⁵ Idem nota 44, p.14-15.

2.2.2.1. Enfoque balance y enfoque renta

Esta distinción entre ingreso y riqueza se traslada a la Contabilidad Patrimonial donde es tradicional la discusión y disputa entre estos dos enfoques. Ambos representan dos formas de entender la relación entre los dos estados contables financieros fundamentales: el estado patrimonial y el estado de resultados.

En el enfoque renta el resultado contable se concibe como la diferencia entre los ingresos y gastos del ejercicio. Los costos incurridos en un período, que no se consideran correlacionados a los ingresos del período, se trasladan al estado patrimonial.

El enfoque balance, concibe el resultado como el diferencial entre los valores patrimoniales, al principio y final del ejercicio excluyendo obviamente, las aportaciones de capital realizadas por los socios en ese período.⁴⁶

Gonzalo Angulo⁴⁷ se refiere a los dos enfoques en los términos de economicistas y patrimonialistas. En esa línea señala que, “los patrimonialistas defienden que el objetivo principal de la información contable es mostrar la riqueza de la empresa, y por tanto es el balance de situación el documento más relevante, por lo que la cuenta de resultados solo vale para explicar una parte del aumento o disminución de la riqueza. Por otro lado, los economicistas sostienen que es la cuenta de resultados la que contiene información importante siendo el balance una consecuencia de aquella, porque contiene partidas cuyo fin es pasar en uno u otro momento, ya sea como gasto o como ingreso, por la cuenta de resultados”.

Muchos trabajos reconocen la situación de primacía del enfoque renta sobre el enfoque balance. Aún así es reiterada la reivindicación de un mayor protagonismo del estado patrimonial como estado contable fundamental.

Solomons⁴⁸, por ejemplo sostiene que actualmente, y debido a la importancia que se le otorga a la rentabilidad, la cuenta de pérdidas y ganancias es el estado financiero al que se le presta mayor atención. Aún así, y aunque a su juicio se pueden encontrar aspectos positivos en ambos enfoques renta y balance, ofrece tres razones a favor del enfoque balance:

⁴⁶ Idem nota 5, p.15.

⁴⁷ Gonzalo Angulo, J. A. “La propuesta para “dar valor a los informes de las empresas” (MCRV): Posibilidades de Implantación en España de una Contabilidad a valores de mercado”. Ensayos sobre Contabilidad y Economía en homenaje al Profesor A. Saez Torrecilla Tomo II, p.572, Editores Ministerio de Economía, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC). p. 571-589. Madrid, España, 1996

⁴⁸ Solomons, D., “Guidelines for Financial Reporting Estándar”. Publicado por Research Comitee of Institute of Chartered Accountants in England and Wales, 1989, p.16. La traducción nos pertenece.

1. La propia definición de ingreso recogida en los documentos de diversos marcos conceptuales, como incremento de activos o disminución de pasivos.

2. El enfoque renta incrementa la subjetividad en la determinación de los ingresos. Otorga mayores cotas de libertad al objeto de conseguir el aislamiento del beneficio.

3. El enfoque renta resta integridad a un estado financiero fundamental como el balance.

En su opinión el modo correcto de calcular el resultado es por medio de una completa y correcta información de los activos y pasivos de la empresa. La variación neta de activos y pasivos determinarán el resultado.

Arnold y otros,⁴⁹ señalan que el modelo contable, hace demasiado énfasis en una única medición, el beneficio. En un mundo cada vez más complejo es improbable que un único número pueda captar la diversidad de factores que contribuyen a modificar la riqueza de la empresa durante un período.

Lev⁵⁰ también apunta en una orientación crítica al enfoque renta, cuando mantiene que únicamente entre un cinco y un diez por ciento de los cambios en los precios de las acciones se puede explicar a través de la evolución de resultados. Es decir que el noventa o noventa y cinco por ciento de los cambios de la cotización de las acciones no está relacionado con la evolución de los resultados. Además, señala que no se producen mejoras apreciables en el modelo a través del uso de flujos de caja en lugar de resultados.

Como razones justificativas de esta pobre o débil asociación se señala que los resultados están “contaminados” por partidas coyunturales y arbitrarias tales como gastos de procesos de reestructuración o reconvención, amortización del fondo de comercio, eliminación de activos, o la consideración como gasto del cien por cien de partidas como las de investigación y desarrollo.

Un modelo contable más afín a la órbita del enfoque patrimonialista, supondría devolver protagonismo al contenido informativo del balance, con lo que sus diferentes componentes, y los activos intangibles entre los mismos, se verían favorecidos.⁵¹

⁴⁹ Arnold, J y otros. “The future shape of financial report. Research Board of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales y Research Committee of the Institute of Chartered Accountants of Scotland.” 1996 The International Journal of Accounting, Vol 31, Issue 1, Publisher by Elsevier Science inc., p.5. La traducción nos pertenece.

⁵⁰ Lev, Baruch. “The boundaries of financial reporting and how to extend them.” Securities and Exchange Commission Symposium, Financial Accounting and Reporting of Intangible Assets. 11-12 April 1996, Washington DC. P. 5. La traducción nos pertenece.

⁵¹ Idem nota 5, p.19

El estado de resultados está capacitado, por definición, para medir la eficiencia de la empresa en el uso o gestión de los bienes y derechos que controla. Nunca podrá informar sobre las potencialidades que manifiestan los recursos que dispone. Un balance enriquecido ofrece muchas mejores opciones en este sentido, abriendo la posibilidad de informar sobre los recursos en los que se puede basar la estrategia futura de la empresa, de modo que el usuario percibirá información que da mejores opciones para realizar proyecciones sobre la evolución futura de ésta.⁵²

2.2.3- El llamado principio de prudencia y la dificultad de correlación entre ingresos y gastos cuando existen bienes intangibles.

Para ser confiables, los estados contables deben presentar descripciones y mediciones que guarden una correspondencia razonable con los fenómenos que pretenden describir, y aunque la búsqueda de aproximación a la realidad es imperativa es normal que la información contable sea inexacta.⁵³

Aclara la RT 16 que, al practicar las estimaciones, los emisores de estados contables deberán actuar con prudencia, pero sin caer en el conservadurismo⁵⁴.

La aplicación de este principio, podríamos decir que busca, reducir la incertidumbre existente sobre hechos económicos que no han concluido en el momento de emitir la información, lo que implica ofrecer una imagen pesimista de la realidad de la empresa.⁵⁵

La preponderancia del llamado principio de prudencia, en aras a asegurar la fiabilidad de los estados financieros y a preservar el patrimonio, sacrifica en muchas ocasiones el cumplimiento del principio de correlación de ingresos y gastos y la relevancia de la información contable. El resultado contable soportará, probablemente más gastos que los que realmente se han producido durante el ejercicio, lo que implicará un reflejo inadecuado de los recursos reales de la empresa en el balance.⁵⁶ Establecer esta correlación cuando existen bienes intangibles es realmente muy difícil.

En este sentido, los desembolsos necesarios para llevar adelante la actividad conformarían parte del concepto de gasto, disminuyendo los resultados. Por otra parte, los posibles efectos positivos de los esfuerzos de invertir en bienes intangibles son realmente inciertos y difíciles de predecir.

⁵² Idem nota 51, p.19.

⁵³ Idem nota 21, p.10.

⁵⁴ Idem nota 53, p.10.

⁵⁵ Idem nota 52, p.19

⁵⁶ Idem nota 55, p.20

Si bien en el caso de algunas inversiones por principio de correlación se trata de imputar ese esfuerzo a varios ejercicios, existen importantes esfuerzos inversores en investigación, publicidad o formación donde se aplicará estrictamente el principio de prudencia, aludiendo a una mayor incertidumbre en los beneficios futuros esperados de dichas inversiones.

Las empresas con altas tasas de crecimiento, requieren normalmente de esfuerzos inversores importantes y cada vez en mayor medida de componentes intangibles. Estos últimos a pesar de su capacidad para generar beneficios en el futuro, en aplicación del principio de prudencia, se van a considerar en buena parte como gasto del mismo ejercicio en el que se incurren. Esta circunstancia ocasiona la falta de correlación que mencionáramos entre los gastos y los beneficios derivados de los mismos, desvirtuando el resultado del período y el valor patrimonial de la empresa al final del mismo.⁵⁷

En el actual contexto globalizado, donde los bienes intangibles tecnológicos tienen una relevancia fundamental, surgen preguntas relacionadas con la mayor atención que debe dársele al propósito de la medición del valor. Mientras que el criterio de Fisher resulta adecuado para determinadas decisiones gerenciales de inversión, el método de la extrapolación de valores parece mejor para la comunicación general entre el contador y un grupo de consumidores anónimos de información. El uso de datos por parte de estos últimos tiene finalidades muy variadas y requiere convenciones comparativamente simples cuyos resultados dependan lo menos posible de juicios subjetivos de valor⁵⁸.

2.3. La Contabilidad y algunos intentos de definición

Las razones esbozadas que justifican el actual tratamiento de los activos intangibles nos devuelven a la noción de Contabilidad. ¿Qué es la Contabilidad?, ¿De qué se ocupa?

Dice Mattessich⁵⁹ que el término “Contabilidad” se emplea generalmente para designar a la microcontabilidad. Sin embargo, muchas definiciones de Contabilidad la “más” oficial proporcionada por el Comité on Terminology del American Institute of Certified Public Accountants, no caen en tan restringido enfoque.

“La Contabilidad es el arte que se ocupa de registrar, clasificar y exponer en forma significativa y en términos monetarios- transacciones y hechos que son, en parte al

⁵⁷ Idem nota 56, p.21.

⁵⁸ Idem nota 40, p.24.

⁵⁹ Idem nota 58, p.15.

menos, de carácter financiero, como así también de interpretar los resultados obtenidos” (AICPA [1961], Accounting Terminology Bulletin Nro. 1, p.9). Esta definición no excluye la registración de hechos y transacciones futuras así como tampoco todo lo que pueda ser incluido como macrocontabilidad.

Chambers⁶⁰, dice: “La Contabilidad es un método de cálculo monetario destinado a proporcionar una fuente continua de información financiera para servir como guía para la acción futura en los mercados”. Su terminología moderniza la formulación anterior pero la calificación de “continua” no proporciona indicios suficientes para distinguir a la Contabilidad de la Investigación Operativa y de los métodos cuantitativos relacionados, al tiempo que la frase “como guía para la acción futura en los mercados” restringe la definición porque excluye gran parte de las actividades implícitas en la Contabilidad (la clasificación en cuentas, la definición de esta clasificación, por ejemplo entre otras muchas actividades).

Ya mencionamos que es justamente el método lo que hace que el término “Contabilidad” sea aplicable para designar al proceso de registración y medición. Chambers, sin embargo no lo describe en su definición, y solo se insinúa en la del Comité cuando se refiere a la “clasificación...de transacciones”.

En nuestro país, Enrique Fowler Newton dice que: “La Contabilidad es una disciplina técnica que, a partir del procesamiento de datos sobre la composición y evolución del patrimonio de un ente; los bienes de propiedad de terceros en su poder; y ciertas contingencias, produce información (expresada principalmente en moneda) para la toma de decisiones de administradores y terceros interesados; y la vigilancia sobre los recursos y obligaciones de dicho ente”.⁶¹ Definición que restringe notablemente el dominio contable, ya que la Contabilidad en tanto técnica no puede ser entendida como la sumatoria de prácticas aceptadas, ni simplemente como control económico, ni como ocupándose exclusivamente de hechos pasados y presentes. Considera además como única tarea de la Contabilidad el procesamiento de datos dejando afuera tareas contables fundamentales que permiten el procesamiento mencionado (recolección de datos, clasificación, valuación, etc.), amén de que la definición se centra en la “composición y evolución del patrimonio de un ente; los bienes de propiedad de terceros en su poder; y

⁶⁰ Chambers, R.J. “Towards a General Theory of Accounting”, a reprint of the Annual Endowed Lecture of The Australian Society of Accountants held at the University of Adelaide, 1961, p. 43. La traducción nos pertenece.

⁶¹ Fowler Newton, Enrique. Contabilidad Básica. 4ta. Edición. Buenos Aires 2003, La Ley, p.19

ciertas contingencias...” sin tener en cuenta la amplia gama de informaciones a brindar que abarca el término Contabilidad en sí mismo, y que involucran por ejemplo a la Contabilidad gerencial, la Contabilidad Social y la Contabilidad Pública entre otras. Finalmente, se centra en la Contabilidad como herramienta de información para con terceros, sin tener en cuenta tampoco la amplitud del universo de usuarios de la información contable.

Cabe aclarar que cuando hablamos de dominio contable o universo del discurso contable, incluimos allí a todos los componentes, ya sean objetos, hechos, personas o reflexiones que intervienen en la interrelación informativa sobre actividades, hechos y/o transacciones socio económicas que procuran medir cumplimiento de metas en diversos niveles dentro de las organizaciones sociales y entre las mismas⁶². De este modo, un intento de definición de “Contabilidad” debe reflejar esta amplitud de dominio sin descuidar la dilucidación de los límites de la disciplina. Es así que la definición de Mattesich aparece como más completa y adecuada.

Para Mattesich⁶³, la Contabilidad es una disciplina que se ocupa de la descripción cuantitativa y de la proyección de la circulación de ingresos y de los agregados de riqueza a través de un método basado en un conjunto de supuestos básicos, definición a su vez completada por García Casella⁶⁴, para quien la Contabilidad incluye además el cumplimiento de metas organizacionales y la explicación y normación como tareas específicas de lo que se entiende como descripción cuantitativa.

Entendemos además que podemos sustentar a la Contabilidad en la existencia de supuestos básicos por lo que resulta imperativo indagar en las definiciones de los mismos tomadas de otras ciencias como la economía, la matemática y la administración e identificar las mutaciones que la propia realidad ha ido ejerciendo sobre dichas definiciones a efectos de que el método contable nos llegue a proporcionar una información más completa para el cumplimiento de las metas organizacionales.

En este estudio, hay dos de los supuestos básicos involucrados que se identifican: la existencia de entes y de agentes. Entes como sinónimo de empresa y agentes como sinónimo de empresario. Esta identidad puede darnos pautas para reformular las razones que llevan al tratamiento actual de los bienes intangibles y a la consideración de nuevos

⁶² Idem nota 27, p.71.

⁶³ Idem nota 48 p.36.

⁶⁴ García Casella, C.L. Enfoque multiparadigmático de la Contabilidad: modelos, sistemas y prácticas deducibles para diversos contextos,1997, Cap. V p. 141.

matices en el lenguaje conceptual que sustenta nuestra disciplina, donde el principio de dualidad puede tener una reformulación más amplia sin descuidar el llamado principio de prudencia.

2.4. Los Agentes Económicos

Como premisa al hablar de sistemas contables, podemos decir que existe un conjunto de agentes económicos que establecen objetivos específicos, que manejan recursos, y que hacen planes y toman decisiones con respecto a acciones económicas⁶⁵. Podemos distinguir en estos agentes dos características, a efectos de su identificación:

a). Los agentes económicos son personas ocupadas en las actividades (acciones) económicas de producción, propiedad, administración, almacenamiento, transferencia, concesión, préstamos y consumo de objetos económicos.

b). Los agentes pueden ser clasificados en diferentes grupos, tales como propietarios, administradores, empleados, clientes, proveedores, etc.

Aunque el supuesto parece resultar prescindible⁶⁶ en algunos sistemas contables, a raíz de la existencia de entidades, constituye, sin embargo un eslabón importante que permite la vinculación con la economía, la ciencia de la administración, las ciencias del comportamiento y otras, además de que ha promovido reflexiones incidentales en algunas teorías contables (por ejemplo la teoría de la propiedad, la teoría de la plana mayor). En la formulación inicial de este supuesto, basada en la teoría de conjuntos, se considera a los agentes y a los objetos como conceptos primitivos de los cuales deriva el concepto de entidad.

No obstante, la noción de agentes económicos tiene un sustento en la teoría económica, la cual puede también ofrecernos explicaciones referentes a los sujetos (personas individualmente consideradas) actuando en forma grupal. Los agentes económicos son en términos más generales agentes sociales, vinculados dentro de la teoría al concepto de empresario.

En función de los intentos de definición de estos agentes llegaremos a la conclusión de que el término empresario no involucra necesariamente al empresario individualmente considerado. Asimismo cabe aclarar que tampoco tomamos el término como un “tipo” de agente económico debido a que el fenómeno mismo de la globalización

⁶⁵ Idem nota 63, p 36.

⁶⁶ Idem nota 65, p.36.

y aún las economías informales existentes dentro de las organizaciones, no solo han opacado las tradicionales divisiones estanco entre propietarios, administradores, usuarios etc., sino que han difuminado los centros de poder, en cuanto se refieren a la toma de decisiones fundamentales para la continuidad del ente.

2.4.1. La teoría económica y los empresarios

En la noción diaria el vocablo “empresario” tiene un amplio espectro de connotaciones. La moderna teoría del empresariado se preocupa principalmente de distinguir sus características, que se relacionan con el buscar, o descubrir nuevos conocimientos.

El empresario es alguien que utiliza el conocimiento adquirido para su propio beneficio relocalizando recursos, y este proceso de relocalización de recursos conlleva el hacer acuerdos con otros, y es aquí donde las cualidades personales ligadas a la posibilidad de implementar en la práctica una idea, y a una personalidad a veces no comprometida éticamente⁶⁷, entran en juego. El criterio práctico de algunas personas a efectos de juzgar el carácter y la confiabilidad de otras con quienes efectúa acuerdos, y la astucia de conseguir lo mejor en la negociación son indudablemente elementos característicos de los empresarios.

¿Puede la empresa ser concebida sin un empresario? ¿Es el empresariado un factor de producción, un recurso como la tierra, el capital o el trabajo, que recibe su recompensa? ¿Es cualitativamente diferente el retorno que recibe el empresario del retorno que reciben el resto de los factores de la producción? ¿Es un sujeto que actúa solo individualmente? ¿Pueden identificarse empresarios “grupales”? ¿Qué es lo que hace un empresario?.

2.4.2. Visiones contrastantes sobre el empresario

2.4.2.1. La tradición clásica

Muchas visiones contrastantes han procurado esbozar los caracteres de esta figura tratando de explicar e identificar su existencia. Los economistas clásicos (Smith, Ricardo y Mill, entre ellos) fueron los primeros en mencionar la existencia de una “renta”, para describir el retorno de quien provee el capital, aunque esto incluía elementos que

⁶⁷ Nos referimos a la cualidad que tienen algunas personas respecto de ver diferentes cursos de acción dirigidos hacia su conveniencia, haciendo abstracción del marco estrictamente legal. Aunque son actitudes totalmente lícitas no siempre conllevan éticamente un fin homónimo.

bien podrían ser llamados “salarios” de administración, interés sobre el capital, rentas monopólicas, etc.

Es en la tradición clásica francesa donde debemos buscar los orígenes de la idea de que el beneficio es un tipo de ingreso bastante distinto de aquel que se recibe por el capital y es el que recompensa al empresario. La temprana contribución francesa en este campo encuentra su reflejo en el hecho de que los economistas ingleses usaron la palabra francesa “entrepreneur” en vez de un término inglés equivalente “aventurero”.⁶⁸

J.B. Say, insistió en que el beneficio era una categoría separada de ingreso respecto del interés, estableciendo la mayor distinción entre las escuelas clásicas inglesas y francesas, en esta área. Sin embargo él no puso el énfasis en la importancia del riesgo dado que, inicialmente, vio al beneficio como un salario propio de quien organiza la producción. Dentro de la escuela francesa Knight (1921) en su revisión de las teorías del beneficio señala a Courcelle- Seneuil como el principal aportante en argumentar que el beneficio era la recompensa por la asunción del riesgo y no era de ningún modo un “salario”.⁶⁹

2.4.2.2. F. Knight

Knight desarrolló y elaboró la teoría de que los empresarios reciben un retorno por soportar la incertidumbre del resultado, de ahí que solo los osados y aventureros pueden aspirar a esta figura.

Para Knight “la ejecución efectiva de la actividad⁷⁰ pasa realmente a ser un aspecto secundario de la vida; el problema o la función primaria es decidir qué hacer y cómo hacerlo”⁷¹. “La libertad de elección, continúa, entre el papel de patrón y el de empleado depende normalmente de la posesión de una cantidad mínima de capital. Sin embargo, una vez demostrada la aptitud, siempre es posible reunir los fondos que exige la actividad de la empresa”⁷²

De acuerdo a este autor, no es el cambio pero si la incertidumbre y la posibilidad de tener expectativas erróneas lo que da lugar al resultado. El término incertidumbre es utilizado para describir las circunstancias en las cuales existe una probabilidad confiable de que los valores actuales de los recursos no estén ligados a posibles salidas futuras.

⁶⁸ Idem nota 11 p.51.

⁶⁹ Idem nota 68. p. 51.

⁷⁰ Léase actividad empresaria.

⁷¹ Idem nota 14, p. 268.

⁷² Idem nota 71, p. 250.

Cuando al evento futuro le puede ser imputada una probabilidad Knight utiliza el término riesgo. De hecho menciona que la existencia del mercado asegurador permitirá que las personas eviten ese riesgo.⁷³

Pero, como bien señaló en su día el propio Schumpeter,⁷⁴ este autor incurre en cierta contradicción. Si una persona recibe su recompensa a partir de la incertidumbre de ciertos eventos, esa persona tomará esa recompensa como dueño de recursos que tienen algún tipo de mercado. Entonces, la incertidumbre nace de los propietarios de los recursos que tienen que aceptar las consecuencias que el mercado le asigna (en cuanto a valor) a sus recursos frente a un cambio inesperado. Si estamos preparados para definir a los dueños de los recursos como capitalistas entonces los riesgos que no pueden ser asegurados deben nacer de los capitalistas. Puede ser objetado que el empresario puede pedir prestado de los capitalistas a una tasa fija de interés y por ello el empresario, no el capitalista, soporta el riesgo, pero en este caso si el empresario no tiene recursos propios, el fracaso de su empresa significa la caída del crédito y por lo tanto el capitalista está soportando incertidumbre. Allí donde el empresario tiene otros recursos que le permiten repagar sus deudas en caso de fracasar, claramente el empresario es el que soporta la incertidumbre pero solo si el mismo es el capitalista.

Los análisis modernos del empresario dicen que el empresario no solamente debe soportar las consecuencias de un mercado imperfecto, sino también cosechar las recompensas de descubrir y utilizar un nuevo conocimiento.

2.4.2.3. I. Kirzner y la escuela Austríaca

Para Kirzner la esencia del empresario reside en una persona que está atenta a la existencia de posibilidades inexploradas para el intercambio, su actuación es la de un coordinador de recursos (intermediario) y su beneficio está en la consecución de ganancias producto de la eficiencia de su actividad.⁷⁵

Dice Kirzner que⁷⁶ “El beneficio empresarial...no es capturado por los propietarios de los recursos, en su capacidad de tener la propiedad de éstos. Es captado, sin embargo, por hombres que ejercitan el puro empresariado, para los cuales la propiedad de los recursos nunca es una condición necesaria”.

⁷³ Idem nota 69, p.53.

⁷⁴ Schumpeter, J.A. Historia del Análisis Económico, Editorial Ariel, Barcelona, 1995, p.556.

⁷⁵ Idem nota 73, p.58. La traducción nos pertenece.

⁷⁶ Idem nota 13, p.94. La traducción nos pertenece

En su concepción, el empresario es la persona que percibe la oportunidad y por lo tanto los beneficios por la posesión de conocimiento aparentemente no poseído por otros. La actividad empresaria es central al proceso por el cual la información es diseminada por toda la economía.

El conocimiento empresario no es la clase de conocimiento que lleva a una política racional de inversión en la búsqueda, no involucra “inputs” porque no tiene costo. Surge cuando alguien se da cuenta de una oportunidad que estuvo allí todo el tiempo⁷⁷. El ejercicio de la actividad empresaria está asociado con el desequilibrio y tiene que ver con el proceso por el cual la economía se mueve hacia el equilibrio.

La noción del empresario como intermediario sugiere una gradual e incremental aproximación al equilibrio cuando existen diferencias en precios relativos y se produce un arbitraje. Es la tradición de Mises y Hayek la que enfatizó la pequeña escala y el carácter local de mucha actividad empresaria y la dependencia del conocimiento del tiempo y lugar, o del “conocimiento tácito”, de las circunstancias que por su propia naturaleza no entran dentro de las estadísticas⁷⁸. El concepto de “conocimiento tácito” es muy importante en la escuela austríaca. Los teóricos de esta escuela argumentan que hay una categoría de conocimiento que es de una clase diferente. Aquella información que no puede ser comunicada en simples estadísticas a otras personas y que puede ser adquirida solamente a través de su asociación a circunstancias particulares, el conocimiento de la gente, las condiciones locales y otras circunstancias especiales conforman este “conocimiento tácito”.

En principio la distinción fundamental se encuentra entre el conocimiento objetivo de los hechos y el conocimiento de las oportunidades que están presentes en determinada situación (el empresario de Kirzner). El hecho de que las circunstancias cambien no implica que la información obtenida acerca de las mismas no sea objetiva. Ni tampoco que la complejidad de la información (como el conocimiento del carácter, por ejemplo) necesariamente implique falta de objetividad. Sin embargo la habilidad de percibir las posibilidades inherentes en esos cambios o la complejidad de la información implica claramente percibir a la información como de un orden diferente de los hechos en

⁷⁷ Idem nota 76, p.129-131

⁷⁸ Hayeck, F. “The use of Knowledge in society”. American Economic Review, vol 35, 1945, p.21. La traducción nos pertenece.

sí mismos. Claramente el “conocimiento tácito” está particularmente asociado con la respuesta a los cambios, la complejidad y las condiciones locales.⁷⁹

2.4.2.4. J. A. Schumpeter

Schumpeter, en cambio, vio en el empresario a un revolucionario, un innovador que mediante sus prácticas producía “novedades”. Este revolucionario tiene actitudes que están presentes solo en una pequeña parte de la población y representan una función económica distinta. La función del empresariado “es reformar o revolucionar el modo de producción explotando una invención o, en términos más generales, una tecnología no probada, para producir un nuevo “commodity” o uno ya existente en una forma totalmente nueva, abriendo un nuevo punto de abastecimiento de materiales o un nuevo mercado para los productos, reorganizando su industria⁸⁰”.

Por el énfasis puesto en la energía individual y en la introducción de nuevos productos y procesos, Schumpeter ve al empresario como un rebelde, un desestabilizador, responsable de ciclos de prosperidad y depresión.

Esta concepción es claramente diferente a la de Kirzner. Para Kirzner el empresario está comprometido en iluminar caminos acerca de hacer lo mejor dentro de las actuales circunstancias y con la tecnología dada. La tecnología, el estado del arte, el conocimiento científico son variables que ya existen en vez de surgir de las actividades empresarias. Las posibilidades de utilización total de los recursos en determinadas circunstancias técnicas deben ser descubiertas, pero esto es lo que hace el empresario.⁸¹

A fin de mantener esta distinción entre una visión del empresario como aquel que llevará al equilibrio o como aquel que desequilibrará requiere que distingamos entre el uso de “nuevos” conocimientos técnicos y el nuevo uso de conocimientos técnicos que han sido conocidos por algún tiempo, por lo menos por algunas personas. Así una persona que gradualmente percibe las múltiples aplicaciones de algo es un empresario Kirzneriano, pero aquella que utiliza por primera vez una innovación es Schumpeteriana⁸²

Podríamos decir, en el caso de Schumpeter, que esta idea de rebelde y desestabilizador nos puede llevar a la conclusión que la explotación comercial de nuevas

⁷⁹ Idem nota 78, p.20.

⁸⁰ Schumpeter, J.A. Teoría del desenvolvimiento económico una investigación sobre ganancia, capital, crédito, interés y ciclo. Fondo de Cultura económica, México 1944, p. 49-78

⁸¹ Idem nota 75, p.63.

⁸² Idem nota 81, p.64.

invenciones puede continuar indefinidamente y que este es el rol distintivo del empresario. Sin embargo, Schumpeter tiene una visión diferente. El progreso del capitalismo, dijo, llevará eventualmente a reducir la importancia del empresario. El empresario que inicialmente era requerido para oponerse a la resistencia al cambio cambiará para que la innovación en sí misma sea reducida a una rutina. El progreso tecnológico se volverá un negocio de equipos entrenados de especialistas que darán resultados requeridos y harán que su trabajo sea totalmente predecible. El progreso económico tenderá a ser despersonalizado y automatizado⁸³. El gigante industrial reemplazará al empresario y los instigadores de un progreso basado en la especialización recibirán salarios como aquellos que se pagan a los actuales empleados administrativos.⁸⁴

Mientras en la visión Schumpeteriana la gran empresa reemplaza al empresario en la visión Kirzneriana estas actúan como magnetos, atrayendo talento empresario. La empresa es una ingeniosa herramienta que facilita el acceso de los talentos empresarios a recursos que necesitan de una gran escala de financiamiento. Reduce los costos de transacción involucrados en el acceso a las ganancias de capital⁸⁵. Schumpeter, en cambio, observa la gran empresa y encuentra en ella un impedimento para la sobrevivencia del empresario.

2.4.2.5. M. Casson

Su definición de empresario dice que⁸⁶: “Un empresario es alguien que se especializa en tomar decisiones juiciosas acerca de la coordinación de recursos escasos”. Es central en esta definición la noción de “tomar decisiones juiciosas”. Casson la define como aquella donde diferentes individuos, compartiendo los mismos objetivos y actuando bajo similares circunstancias, tomarán diferentes decisiones⁸⁷. Ellos tomarán distintas decisiones porque tienen diferentes accesos a la información, y diferentes interpretaciones de la misma. De esto se sigue que un empresario será aquel cuyo juicio inevitablemente difiera del de los demás. Su recompensa entonces proviene de sostener su juicio acerca de los acontecimientos y su posterior prueba a través de la producción de los eventos en la forma prevista.

⁸³ Idem nota 12, p. 132-133.

⁸⁴ Idem nota 83, p. 134.

⁸⁵ Idem nota 13, p.105

⁸⁶ Casson, Mark. *The Entrepreneur: An economic Theory*, Martin Robertson, Oxford, Londres 1982, p.23. La traducción nos pertenece.

⁸⁷ Idem nota 86, p.24.

Casson pretende construir una teoría predictiva del empresariado. ¿Porqué algunos sistemas económicos son más exitosos al colocar recursos que otros? ¿Cómo se encuentran colocados los empresarios respecto de la ardua tarea de “tomar decisiones juiciosas”? ¿Qué arreglos institucionales facilitan el ejercicio del empresariado? ¿Qué factores determinan la realimentación del “talento empresarial”?

La noción de empresario como un recurso similar a otros factores de producción es extraña para la concepción austríaca. Casson reconoció: “...la escuela Austríaca...está comprometida con un extremo subjetivismo- un punto de vista filosófico que hace de una teoría predictiva del empresariado algo imposible”⁸⁸.

Casson acepta que una teoría predictiva acerca del comportamiento individual del empresario no es posible, pero no descarta, una teoría de comportamiento agregado de la población de empresarios. Es en esta concepción que Casson considera al empresariado en el marco de la oferta y la demanda⁸⁹. Concepción bastante discutida en cuanto hace a su posibilidad de representación real midiendo los componentes que conforman las respectivas curvas de demanda y oferta.

Sin embargo, y más allá de la concepción individual de empresario esbozada por los distintos autores considerados, no nos cabe duda en el actual contexto globalizado (y en un acuerdo con Casson en cuanto a la consideración del empresario), que la persona individualmente tomada en cuenta difícilmente logre reunir en conjunto las características aquí mencionadas.

Lo cierto es que, en primer lugar, los autores no se ponen plenamente de acuerdo en cuales son los rasgos esenciales de la función empresarial en una economía capitalista. Y en segundo lugar, el proceso de reasignación de los factores no se limita al momento de nacimiento de la unidad de producción, sino que ha de ser permanente el proceso de relocalización de recursos, si es que ésta ha de sobrevivir en un entorno siempre en movimiento, y ha de anticipar sus cambios para adaptarse a ellos.⁹⁰ Esta reasignación encuentra su principal escollo en la dificultad de encontrar conjuntamente las características de empresario que presentan los distintos autores en una persona individualmente considerada, además de que se distribuye entre quienes se encargan de

⁸⁸ Idem nota 87, p.9.

⁸⁹ Idem nota 75, p.69.

⁹⁰ Serra Ramoneda, A. La empresa: Análisis económico. Editorial Labor s.a. U.Autónoma de Barcelona. 1993, p.46-47

su gestión, lo cual incluye en muchas oportunidades también a quienes ostentan la propiedad del capital.

Como bien dice Ricketts,⁹¹ “empresario y propietario de la empresa no son sinónimos. Es evidente que el propietario individual de la empresa capitalista clásica, que aporta el capital y lleva a cabo tareas directivas rutinarias, puede también ejercer tareas empresariales, pero en muchas otras ocasiones existe una posibilidad de divorcio”.

En cualquier caso, la evolución histórica parece haber alejado cada vez más al propietario de la función empresarial en el sentido más o menos divergente que a la expresión dan Schumpeter, Kirzner, Knight o Casson. Además, esta función está cada vez menos localizada en una persona concreta, sin que ello signifique que haya perdido importancia.

2.5- Las entidades

No obstante la noción de empresario esbozada otro de los supuestos básicos subyacentes en la definición de Contabilidad es la existencia de entidades. En la realidad empírica encontramos también un conjunto de entidades que establecen el marco estructural de las actividades económicas. A efectos de su caracterización podemos decir que una entidad es una institución social que puede ser propietaria de y adeudar objetos económicos y que puede (aunque no necesariamente) ser propiedad de uno o más agentes o de otras entidades. Una entidad puede ser vista como propietaria o deudora si sus agentes o subentidades son propietarios o deben, respectivamente. Una entidad consta de agentes o de objetos o de ambos a la vez. Por lo tanto, cada agente puede ser considerado como una entidad, pero no a la inversa⁹². Finalmente una entidad tiene características propias que la diferencian de otras entidades, son estas últimas las que dan la nota distintiva y particular a cada una de ellas.

La característica de ser “propietaria de”, como rasgo distintivo sobresaliente, se referencia no solo a los objetos físicos que posee una entidad o a los derechos poseídos, sino que incluye a los recursos humanos con que la entidad cuenta.

⁹¹ Idem nota 89, p.75.

⁹² Idem nota 63, p.36

Por su parte, una entidad realiza transacciones⁹³, ya que es la propia división del trabajo la que exige intercambios. Todo intercambio presupone una transacción que, cuando menos, afecta a dos partes. Una cede y la otra adquiere una serie de derechos de disposición o dominio sobre determinados bienes o recursos, normalmente entendemos que este intercambio se realiza a cambio de una compensación suficiente⁹⁴.

Las transacciones económicas tienen lugar dentro de una entidad (subentidad, supraentidad, etc.), se trasuntan empíricamente, y afectan a un agregado de objetos económicos en alguna de las siguientes tres formas;⁹⁵

1. cambia el valor (o cantidad) del agregado.
2. cambia el valor (o cantidad) de los elementos componentes del agregado.
3. el agregado presta servicios (y/o des- servicios) a sus propietarios o a otros agentes económicos.

Las transacciones económicas se registran a través de transacciones contables. Un ente es aquella estructura a la cual se asignan transacciones contables (que incluyen además transacciones no necesariamente económicas). Aclaramos que, cuando hablamos de estructura nos referimos a un “todo” que realiza transacciones con terceros y posee características comunes con otros entes. Hacemos abstracción de la forma jurídica y nos remitimos a lo desarrollado aquí en cuanto a porqué existen empresas como justificación y razón de ser para la identificación de esas estructuras. Las transacciones contables pueden ser también de generación interna de estas estructuras

Tradicionalmente, solemos sostener que es en el mercado en donde se entrecruzan la demanda y la oferta de un determinado bien o servicio concreto (donde se realizan las transacciones), y es el precio el que determina la medida de la compensación aludida.

Para los economistas clásicos todas las transacciones se realizan a través del mercado. No existe esta noción de ente o empresa, si este término lo reservamos para designar aquellas unidades de producción en las que cooperan conscientemente varios agentes. Pero ¿porqué, pues a pesar de este principio, la coordinación consciente convive

⁹³ Con la palabra transacciones nos referimos a intercambios bilaterales o multilaterales. Las transacciones pueden ser económicas o no económicas, de flujos monetarios o de flujos no monetarios, pueden tener contrapartidas que puedan fácilmente mostrarse contablemente como asientos o no.

⁹⁴ En el caso de transacciones de bienes públicos no siempre existe una compensación directa.

⁹⁵ Idem nota 92, p.37

y resuelve el problema de buena parte de los recursos conjuntamente con la mano invisible?, ¿Porqué existen las empresas? ¿Pueden las propias empresas ser agentes? ¿Bajo qué condiciones?

2.5.1. La teoría de los costos de transacción.

Fue recientemente que R.H. Coase⁹⁶ afirmó que el mercado no es un instrumento tan perfecto e indoloro como el edificio teórico convencional parecía creer, y que su utilización genera unos costos, que pueden llegar a ser considerables. En muchos casos existe una dificultad concreta en la apreciación del esfuerzo concientemente aplicado, y no es seguro que la recompensa que a través del mercado se consigue incentive la eficiencia y la mejor utilización de los recursos. Y es en esta dificultad de medición en la que hay que buscar la internalización en una unidad de determinadas transacciones. Los teóricos posteriores desarrollaron un modelo más completo que el de Coase, sobre el costo de utilizar el mercado para los intercambios económicos. Estos trabajos se conocen como la teoría de los costos de transacción. Una de estas explicaciones se inscribe dentro de la propuesta de la corriente neoinstitucionalista, cuyo representante más destacado es Williamson.

2.5.2. Williamson y la Teoría del Costo de Transacción

Una afirmación central de la teoría del Costo de Transacción (TCT) es que los mercados y las jerarquías son instrumentos alternativos para posibilitar un conjunto de transacciones⁹⁷. Como instrumentos que posibilitan un conjunto de transacciones, los mercados y las jerarquías son llamados mecanismos de gobernación. En general las formas de regulación (gobernación, en términos Williamsonianos) de los mercados descansan en los precios, la competencia y los contratos a fin de mantener a todas las partes involucradas en un intercambio informadas de sus derechos y responsabilidades. Por su parte, las formas jerárquicas de regulación (gobernación), llevan a las partes involucradas en una transacción a un intercambio bajo el control de una tercera parte (típicamente llamada el "jefe"). Esta autoridad, conferida a una tercera parte, intenta mantener a todas las partes involucradas informadas de sus derechos y obligaciones. Es

⁹⁶ Coase, R.H. "The nature of the firm". EC 4, 1937. La traducción nos pertenece.

⁹⁷ Williamson, O. Markets and hierarchies: Analysis and Antitrust implications. New Cork, 1975. Free Press, p.8. La traducción nos pertenece.

más, esta tercera parte tiene el derecho de directamente solucionar conflictos que pueden emerger en un intercambio⁹⁸.

TCT descansa en dos supuestos básicos sobre los actores económicos (sean individuales o empresas) involucradas en las transacciones: racionalidad limitada y oportunismo.

Racionalidad limitada significa que aquellos comprometidos en las transacciones económicas son “racionales, pero limitadamente”.⁹⁹ Vale decir que, dados determinados límites de racionalidad, la complejidad de los contratos queda rota en vistas de la incertidumbre: Los actores económicos, simplemente no pueden prever todos los desenlaces posibles en una relación de intercambio o formular contratos u otras respuestas a aquellas eventualidades imprevisibles.

El oportunismo también es un despegue de los supuestos del comportamiento usados en la economía. Mientras la economía tradicional supone simplemente que los actores económicos se comportan sin interés personal.¹⁰⁰ TCT presume la posibilidad de buscar un interés personal. Para Williamson, el oportunismo incluye la mentira, el robo, el engaño, pero generalmente se refiere a asimetrías de información, especialmente al calcular esfuerzos perdidos, disfrazados, o confusos en un intercambio. TCT no supone que todos los actores son oportunistas. Sin embargo presume que algunos de ellos si lo son y por lo tanto esto tiene un costo, hay que distinguir a quienes lo son de quienes no. Pero como algunas personas son propensas al oportunismo, las personas y las empresas deben diseñar salvaguardas a fin de no ser victimizados por otros.¹⁰¹

La decisión acerca de la regulación o forma de gobierno de las transacciones es directa. Los actores económicos elegirán aquella forma de gobierno (mercado o la jerarquía) que, por una parte, reduzca cualquier potencial intercambio de problemas creados por la racionalidad limitada y, por otro, aquella que promete el menor costo en vistas de la amenaza del oportunismo. El gobierno de las transacciones económicas tiene

⁹⁸ Clegg, S. et altri. Handbook of organization studies, 1996, London and Thousand Oaks: Sage Publications. Capítulo de libro: Organizational economics: Understanding the relationship between organizations and economic analysis. Barney, J.B. and Hesterly, W. p.115-147; p.115. La traducción nos pertenece. p.115.

⁹⁹ Simon, H.A. El comportamiento administrativo. Estudio de los procesos de adopción de decisiones en la organización administrativa. 2da. Edición. Aguilar, Buenos Aires, 1979

¹⁰⁰ Idem nota 7, p.47.

¹⁰¹ Idem nota 100, p. 116.

un costo. Sin embargo, como sugiere Adam Smith y otros, los mercados tienen costos fijos más bajos a comparación de las formas jerárquicas de gobernación.¹⁰²

2.5.3. El oportunismo y las inversiones específicas: Dos razones para el nacimiento de empresas.

Por su parte, la realización de transacciones tiene características que harán de la racionalidad limitada y del oportunismo un problema. Entre estas características sobresalen dos: la incertidumbre y la inversión en activos específicos.

Sin incertidumbre, la racionalidad limitada es irrelevante. Si las partes involucradas en una transacción pueden anticipar como la misma evolucionará con el tiempo, y como evolucionarán las responsabilidades y los derechos involucrados, gerenciar esa transacción será entonces una cuestión simple. En general, a mayor incertidumbre en una transacción, más dificultoso se torna la utilización de contratos o de otras formas de gobernancia por intermedio del mercado, y más probable es la utilización de formas de gobernancia jerárquicas.¹⁰³

Pero aún más importante es el nivel de activos específicos que se necesiten para efectuar una transacción. Es el caso en que las partes deben efectuar importantes inversiones en activos específicos para facilitar la compleción de una transacción. Estas inversiones pueden tomar diversas formas. Por ejemplo, puede ser el caso en que las partes necesiten modificar algunos aspectos físicos de las tecnologías utilizadas para el intercambio (por ejemplo, hay que cambiar la altura de los puertos de expedición para acomodar los camiones de otra empresa). En muchas transacciones las partes necesitan modificar algunas políticas operativas y procedimientos a fin de que se produzca la transacción (ej. hay que simplificar el orden de entrada de los requerimientos para asegurar el reparto de insumos críticos). En otros, las personas involucradas pueden tener que aprender un lenguaje en particular, un estilo de trabajo más informal y prácticas de negocios de los clientes para facilitar la transacción.¹⁰⁴

Todas estas inversiones tienen valor para la transacción en particular, para la cual fueron efectuadas. Algunas pueden tener valor también para otras transacciones posteriores¹⁰⁵ o pueden no tener ningún valor en otras. A mayor diferencia en valor

¹⁰² Idem nota 101, p.116.

¹⁰³ Idem nota 102, p. 116.

¹⁰⁴ Idem nota 103, p. 117.

¹⁰⁵ Idem nota 104, p. 117.

respecto del primer uso de esta inversión en activos específicos en comparación con el segundo uso posible, más específica es la inversión.¹⁰⁶

A la pregunta de ¿porqué existen las empresas?, Williamson responde que la empresa como organización jerárquica se levanta para resolver los problemas de gobernanza del mercado con transacciones que tienen inversiones en activos específicos bajo condiciones de incertidumbre.

2.5.4. Críticas a la Teoría del Costo de Transacción

TCT ha sido usado para la explicación de una gran cantidad de tópicos.¹⁰⁷ Sin embargo hay tres críticas centrales que se le efectúan a esta teoría: 1. TCT se enfoca en la minimización de los costos; 2. subestima los costos de organización; 3. reniega del rol de las relaciones sociales en las transacciones económicas.¹⁰⁸

TCT se enfoca en la minimización de costos como un imperativo de la empresa. O, como Williamson argumenta, “economizar es más fundamental que buscar estrategias” (la economía es la mejor estrategia)¹⁰⁹. La teoría basada en los recursos particularmente hace excepción respecto de este énfasis. La lógica de esta teoría sugiere que crear y explotar inversiones en activos específicos bajo condiciones de incertidumbre es esencial si las empresas quieren obtener un éxito de largo plazo, si evitamos el oportunismo y la minimización de los costos de gobernanza y los consideramos costos de segundo orden. Minimizar los costos de transacción trae relativamente pocos beneficios si la empresa no tiene transacciones que involucren activos específicos (incluyendo el conocimiento) que la hagan más valiosa en el mercado.¹¹⁰

La segunda crítica se centra en que TCT tiende a subestimar los costos de organizar transacciones dentro de la empresa. El uso de la autoridad es un supuesto a fin de resolver las disputas internas más eficientemente que a través del mercado. Claramente esto no siempre es así¹¹¹. La lentitud y las negociaciones internas costosas pueden ser peores dentro de una empresa que fuera de la misma, tal como lo muestra el

¹⁰⁶ Idem nota 105, p. 117.

¹⁰⁷ Idem nota 106.

¹⁰⁸ Idem nota 107, p.117.

¹⁰⁹ Idem nota 108, p.76.

¹¹⁰ Idem nota 109, p.117.

¹¹¹ Jones, G.P. and Hill, C.W.L. Transaction cost analysis of strategy- structure choice. Strategic Management journal, 9, n°2, March- April 1988, p. 159-72. La traducción nos pertenece.

Estudio de precios de transferencia efectuado por Eccle¹¹². Además, la organización interna es más susceptible a costosas negociaciones y comportamientos influenciados.¹¹³

Otra crítica de la TCT es que subestima el rol de las fuerzas culturales y sociales en la actividad económica¹¹⁴. Mientras TCT busca adoptar supuestos realistas sobre el comportamiento humano, toma una visión totalmente calculadora acerca del mismo que se desentiende de los impactos sociales y culturales. Granovetter señala que contrariamente a la visión atomística de los intercambios económicos, las transacciones se encuentran involucradas en redes de relaciones sociales. Las transacciones están influenciadas por las expectativas que se forman a través de la historia de las relaciones. Las dimensiones abstractas de las transacciones, como los activos específicos y la incertidumbre no permiten, por sí, determinar los arreglos de “gobernanza” que se pueden observar. Los amigos cercanos, por ejemplo, pueden comerciar activos especiales complementarios sin necesidad de una jerarquía, un contrato formal, o algún otro tipo de arreglo porque confían uno en el otro.¹¹⁵

2.6. Un enfoque alternativo para la identificación de la innovación tecnológica: la empresa como coalición de empresarios

Wu¹¹⁶, desarrolló la idea de concebir a una empresa como una coalición de empresarios que acuerdan una política de producción, una estructura organizativa, y reglas que regulan la distribución de beneficios residuales. La recompensa del empresario es el resultado de la negociación con la firma sobre la distribución del beneficio. Esto no significa que el puro empresariado pueda establecer fácilmente una nueva empresa. Comenzar una empresa, en industrias riesgosas no puede ser una tarea de los empresarios puros por la dificultad de hacerse de fondos. Estas empresas requieren de empresarios innovadores con recursos privados de financiamiento. Pero una vez establecida la empresa la misma puede generar suficiente reputación en el mercado como para atraer financiamiento, y entonces ser gerenciada por puros empresarios.

¹¹² Eccle, R.G.” The quasifirm in the construction industry”. Journal of economic behaviour and organization, vol.2, issue 4, 1981, 335-58. La traducción nos pertenece.

¹¹³ Idem nota 111, p.117.

¹¹⁴ Granovetter, M.” Economic action and social structure”, American Journal of Sociology, 91; 1985. La traducción nos pertenece.

¹¹⁵ Idem nota 113, p.117.

¹¹⁶ Wu, Shih- Yen. Production and entrepreneurship, Basil Blackwell, Oxford 1989, p.103. La traducción nos pertenece.

Esta visión es controversial porque implica que la evolución del mercado y el poder de la reputación son suficientes para sobrellevar los riesgos asociados en la relación entre el empresario y el financista. Esta visión también está influenciada por las ideas de la escuela austríaca.

El principal recurso con que cuentan las empresas es el talento empresarial de la coalición. Así, las ideas de Wu tienen afinidades con aquellas que enfatizan la importancia de la generación de ventajas competitivas dentro de la empresa- ventajas que no pueden ser replicadas a bajos costos y que derivan de la particular experiencia de determinada coalición.

Si la empresa es el vehículo para el ejercicio de la actividad empresaria entonces debemos aceptar la idea de que una proporción significativa del ingreso que recibe a raíz de los que trabajan en ella es ganancia empresaria. Esta idea se aplica no solamente a aquellos que tienen derechos más evidentes a cobrar por el desempeño de la empresa, como por ejemplo los accionistas, sino también a aquellos que trabajan en la organización.

Así, en una visión más radical la empresa como forma de dar nacimiento y uso a la información, es un concepto mucho más significativo que el de la empresa como forjadora (forzadora) de contratos¹¹⁷. Este uso de la información y la propia generación de la misma constituyen transacciones en el sentido amplio descrito ut supra.

Así, el propósito de una organización económica es el de proveer un vehículo para la práctica empresaria y un sistema capaz de generar, coordinar y usar un conocimiento nuevo desde una óptica ético- económica. La moderna concepción de la empresa como creadora de ventajas competitivas implica que los empresarios ganan trabajando en grupo. Por tanto, la existencia (la propiedad) de ventajas competitivas como característica propia del ente se transforma así en un atributo diferencial por la existencia de esta coalición, que hace de la empresa una entidad merecedora de asignarle transacciones contables que reflejen esta propiedad.

La existencia de actividad de innovación tecnológica, implica que nuestro agente (quienes están involucrados en el proceso innovador, actuando individualmente o en conjunto) es una sub-entidad cerrada dentro de la entidad organizacional en donde se encuentra inserta o puede ser una entidad en sí misma. Indudablemente realiza

¹¹⁷ Es en esta explicación que se inscribe la corriente neoinstitucionalista.

transacciones internas y externas que tienen un objetivo ligado a la obtención de ventajas competitivas, reuniendo así características de empresa (para paliar fallas del mercado) y de empresario (incertidumbre respecto al resultado, búsqueda de nuevas alternativas, entre otras). Podríamos decir que quienes producen innovación tecnológica (ya sea dentro de la misma entidad, con otros en entidades constituidas a ese fin, cualquiera sea la forma jurídica adoptada) funcionan como un mecanismo de coordinación que busca ventajas competitivas a partir del nacimiento (es generadora de) o utilización de información.

Para el presente asimilamos al agente con la entidad, a efectos de introducir una caracterización relativa al recurso (activo) que queremos identificar, la innovación tecnológica (capital intelectual), para luego fijar pautas para su reconocimiento y medición contable.

La evolución cambiante tanto en lo teórico (como ya hemos visto) como en la práctica de los conceptos involucrados en los supuestos básicos (empresa-empresario), nos llevan a la identificación propuesta del agente con el ente cuando existe actividad de innovación tecnológica autogenerada. Seguramente no encontraremos esta asimiliación en todos los entes, y es por esto por lo que debemos reconocer en los informes contables, este tipo de activos a fin de que nos indiquen la existencia de búsqueda de ventajas competitivas como objetivo empresario. Esta información es esencial para la toma de decisiones por parte de los usuarios, particularmente en lo que hace al valor agregado de bienes intangibles tecnológicos autogenerados.

2.7. Conclusiones

La noción de Contabilidad como una disciplina funcional, que se define esencialmente en función de objetivos, se manifiesta en la necesidad de cuantificación de objetos, realidades sociales, en tanto y en cuanto pueda producirse una identificación del ente contable (activo, pasivo, ingreso, gasto) en la realidad. Por su parte, y a partir de las mutaciones propias de la evolución de los negocios, los supuestos subyacentes en las definiciones que pueden intentarse respecto de nuestra disciplina toman diferente cariz.

Por lo tanto, para proceder a la identificación de un activo en la realidad, supuesto metateórico ontológico fundamental, debiera intentar reconocerse la existencia de los referidos supuestos. En el caso particular de la innovación tecnológica dos de los supuestos pueden ser asimilados: empresa y empresario. Esta propuesta identidad nos

brinda las bases para proceder a la mencionada identificación, lo que tiene directa influencia en la teoría contable, ya que tradicionalmente la noción de empresario se halla ligada a la idea de beneficio como ingreso.

Cabe por su parte tener en cuenta la influencia que la “teoría de la organización” tuvo en la “teoría contable”, donde los avances de la primera tuvieron un reflejo directo sobre la segunda, lo que implicó el reconocimiento de que las variaciones en los supuestos de la administración jugaron un rol decisivo en el papel desempeñado por la Contabilidad dentro de las organizaciones. En este sentido podemos señalar también que la “teoría económica” ejerce influencia en el rol informativo que tiene la Contabilidad ya que proporciona teorías que explican los conceptos señalados como asimilables influyendo directamente en la ampliación del espectro informativo de los sistemas contables.

En las mismas el concepto de empresario ha evolucionado hasta la identificación de la empresa con una coalición de empresarios, por lo que la idea de beneficio también ha virado o más bien ha ampliado su contenido dando importancia a la transacción interna que genera valor aún antes de que contablemente la misma merezca algún tipo de registración.

Así, los datos de orden cualitativo, así como también su cuantificación, y los datos cuantitativos, esenciales a nuestra disciplina, se han vuelto imprescindibles en la información que se suministra a los usuarios quienes exigen además, pautas de predictibilidad.

Es improbable en el actual contexto que un único número pueda captar la diversidad de factores que modifican la riqueza. Los pilares contables: el principio de dualidad y el principio balance, cobran así una nueva dimensión.

El principio de dualidad, porque refleja lo que Mattessich denominó principio de simetría, según el cual sobre cualquier activo (recurso económico escaso) existe un derecho (de propiedad o de deuda) cuyo valor es igual (pero no idéntico) al valor del activo. Evidentemente allí donde existe innovación tecnológica existe un activo, cuyo valor no es idéntico al valor del activo en cuestión, que se manifiesta en fenómenos empíricos que nos permiten contrastar la existencia empresas –coalición de empresarios, como característica identificadora de la innovación tecnológica. No obstante la subsistencia del problema de agregabilidad de las cifras que pueden valorarla.

Y aunque podemos establecer condiciones que reflejen estos hechos cuantitativamente (considerando además elementos cualitativos) respetando esta relación dual fenómeno empírico- existencia de innovación tecnológica (activo), no podemos hacerlo en los términos usuales en que este principio se refleja. Podemos sí proceder a la identificación en la realidad a partir de la identidad ya mencionada en la existencia de un activo.

Por su parte, la aplicación del principio balance nos lleva a sugerir, lo que aquí haremos hacia el final de nuestro estudio, que es la conveniencia de una valoración objetiva de este activo en tanto y en cuanto su existencia (y valoración) representa la posibilidad de tener información predictiva.

En síntesis, la entidad realiza transacciones, el empresario también. Las transacciones pueden ser internas o externas, y aunque empíricamente se trasuntan y afectan el agregado de objetos económicos a futuro, el hecho de que se desarrollen transacciones en sí determina, en nuestro caso particular, un proceso de búsqueda que no necesariamente se trasuntará en cambios y/o resultados, por lo menos inmediatos. La noción de beneficio, reiteramos, se amplía al considerarlos agentes económicos activos (empresa- coalición de empresarios).

Además, el ente como estructura a la cual se le asignan transacciones contables, en tanto y en cuanto no las realiza exclusivamente con el mercado (externas), explica, así lo manifiesta la teoría económica, la existencia de la empresa como intermediaria. Los agentes involucrados (sujetos personas) las conforman porque tienen una racionalidad limitada y les permite coordinar formas respecto a como llevar a cabo la actividad empresaria, amén de que les permite invertir en activos específicos en condiciones de incertidumbre.

La empresa como coalición de empresarios, como forma de dar nacimiento y uso a la información en tanto y en cuanto generadora de ventajas competitivas es una condición necesaria y suficiente para la identidad empresa- empresario en la identificación de la innovación tecnológica.

3- PARTE II

3.1. CAPÍTULO I

Factores impulsores de la necesidad de mejoras en el reflejo contable.

3.1.1. Introducción

La evolución de los conceptos involucrados en los supuestos básicos cuya identificación se propone, no fue producto de una revolución. Cambios en los medios de comunicación así como también mayores velocidades en la comunicación, mayor velocidad para la realización de transacciones, la globalización económica y cambios en los patrones sociales tradicionales son algunas de las evoluciones que pueden apreciarse en el entorno. Si bien estos cambios no explican por sí solos las discusiones acerca de qué tipo de información deben brindar los Estados Contables, ayudan a vislumbrar el porqué del tipo de información brindada por estos últimos. La evolución constante del entorno es un desafío permanente a la relevancia de los estados financieros.

Tal como mantiene Swieringa¹¹⁸, el modelo de Contabilidad financiera, está siendo desafiado por acuerdos entre organizaciones cada vez más flexibles, inversiones crecientes en activos intangibles, uso más intensivo de instrumentos financieros en la gestión del riesgo y por cambios en la tecnología de la información. Surgen nuevas relaciones entre los agentes económicos, se producen cambios en la legalidad vigente, evoluciona imparablemente la tecnología, se desarrolla la sensibilidad hacia el impacto ecológico y la Contabilidad ha de dar respuesta adecuada a cada uno de estos factores. Constituye un reto para la profesión adaptarse a las constantemente cambiantes variables del entorno y conseguir que la información económico- financiera resulte relevante para los usuarios, a un costo razonable.

Y es en el impacto de los mencionados factores en los estados financieros que cobran relevancia los elementos de naturaleza intangible.

Tradicionalmente la mayor parte del esfuerzo inversor se materializaba en bienes y elementos de naturaleza tangible destinados a ser usados directamente en los sistemas productivos. Hoy en día, sin embargo, los aspectos tangibles de las empresas no resultan

¹¹⁸ Idem nota 2, p. 28

tan decisivos como en el pasado a la hora de determinar la previsible evolución futura del negocio.

Contar con unas instalaciones modernas no garantiza a las empresas una posición competitiva en los mercados. Elaborar productos de calidad no siempre resulta suficiente para buscar la fidelidad de los clientes, es necesario seguir un proceso de innovación permanente que permita mantener a los productos en niveles tecnológicos de primer orden e iniciar procesos de diferenciación a través de atributos intangibles¹¹⁹. Resulta conveniente tener en cuenta una afirmación de Edmund Jenkins, quien mantiene que¹²⁰ “los principales componentes actuales de los productos son los gastos de investigación y desarrollo, activos intelectuales y los servicios. El viejo sistema contable que consideraba el costo de los materiales y la mano de obra es inaplicable”.

Nomen¹²¹ sostiene que en la era de la información en la que nos hallamos inmersos, el núcleo estratégico de las empresas, está en su capital intelectual, en los activos intangibles que posea o controle. Empresas por todos conocidas como Nike, Apple, Timberland no producen ninguno de sus productos, el núcleo central de su actividad se fundamenta en el control de activos de naturaleza inmaterial. Incluso indica los dos siguientes motivos, como justificantes del valor estratégico de los elementos de naturaleza intangible:

- a. El factor diferenciación: la propiedad de activos intangibles genera la diferenciación de los productos y los servicios en el mercado
- b. El factor eliminación de la competencia: de la propiedad de los activos intangibles nacen derechos que de una u otra forma limitan su posible uso a terceros. La propiedad de los activos tangibles permite el uso y disfrute exclusivo de un elemento en concreto, pero el mercado ofrece, en la mayoría de los casos, elementos idénticos que se pueden adquirir.

Pero este proceso de diferenciación empresarial en función de la propiedad intangible no es ni simple ni unilateral. Tiene mucho que ver con nociones provenientes de la Administración que diferencian la estrategia de la eficacia operativa.

Estas nociones se han ido diferenciando y han ido adquiriendo sentido a partir de la propia dinámica de los negocios.

¹¹⁹ Idem nota 5, p. 48.

¹²⁰ Citado en Stewart, T.A. Your Company's most Valuable asset; Intellectual Capital. Fortune. Octubre 1994, p. 68-74; p. 68. Edmund Jenkins es socio de Arthur Andersen

¹²¹ Nomen, E. Activos intangibles y política de empresa. Harvard Deusto Business Review, n°71, p.20-26, 1996, p.20.

Coincidimos con Porter en afirmar que una empresa solo puede obtener mejores resultados que sus rivales si consigue establecer una diferencia que pueda mantener¹²². Debe ofrecer un mayor valor a sus clientes, o un valor igual a un costo inferior o ambas cosas. A partir de este punto, entra en funcionamiento la aritmética de la mayor rentabilidad: ofrecer un valor mayor permite a la empresa cobrar precios unitarios medios superiores; una eficacia mayor da como resultados menores costos unitarios medios.

En última instancia, todas las diferencias de precio o costo entre empresas tienen su origen en los cientos de actividades necesarias para crear, producir, vender y prestar o entregar sus productos o servicios, actividades como las visitas a los clientes, el montaje de los productos acabados o la formación de los trabajadores. Los costos nacen con la realización de esas actividades, y las ventajas de costos se obtienen realizando determinadas actividades con más eficacia que los competidores. De la misma manera, la diferenciación surge tanto de la elección de actividades como de la forma de realizarlas. Las actividades, por lo tanto, son la unidad básica de ventaja competitiva. En general las ventajas y las desventajas surgen del conjunto de actividades de la empresa, no solo de algunas de ellas¹²³, y en esto se fundamenta la existencia de una estrategia.

La eficacia operativa, en cambio, consiste en realizar actividades similares mejor que los rivales. La eficacia operativa comprende la eficiencia, pero no es su único elemento. Se refiere a las prácticas que permiten a la empresa utilizar mejor los recursos, por ejemplo, reduciendo defectos en los productos o desarrollando más rápidamente unos productos mejores. En contraste, el posicionamiento estratégico entraña la realización de actividades similares de forma diferente.¹²⁴

Es así que no tiene una incidencia menor el hecho de que una empresa se dedique, en todo o en parte, a la producción de bienes intangibles (autogenerados) cuando a partir de los mismos puede producir propiamente una ventaja diferencial (proveniente de una estrategia) que se traduzca en un aumento de rentabilidad. Por ende tampoco tiene una incidencia menor el hecho de que la Contabilidad Patrimonial logre mostrar que “existen” y que “tienen valor”.

Nuestra segunda hipótesis propone que:

Hipótesis 2: La información sobre la existencia de bienes intangibles dentro de una empresa es información estratégica para los distintos usuarios de la misma. Por ello los

¹²² Porter, M. ¿What is strategy?. Harvard Business Review noviembre-diciembre 1996. La traducción nos pertenece.

¹²³ Idem nota 122, p. 46.

¹²⁴ Idem nota 122, p. 46.

informes de la Contabilidad Patrimonial (estados contables financieros de publicación) deberían explicitar la posibilidad de incorporar información acerca de bienes intangibles tecnológicos autogenerados, previendo la utilización de herramientas de la Contabilidad de Gestión aplicadas a la Contabilidad Patrimonial y teniendo en cuenta las particulares características de estos recursos.

Desglosaremos esta hipótesis en los siguientes dos capítulos. En el primero comenzaremos a analizar esta segunda hipótesis de trabajo donde veremos cómo las interrelaciones entre la organización y la innovación tecnológica, la globalización, el trasvasamiento de las ventajas competitivas desde su consideración como un factor externo hacia su consideración como un factor interno, el surgimiento de nuevos sectores económicos y el paradigma ecléctico del capitalismo de alianzas se unen para dar una explicación a las nuevas estrategias de las empresas basadas en la producción de activos intangibles autogenerados. En el capítulo II analizaremos las características que hacen de los activos intangibles autogenerados, activos estratégicos para la toma de decisiones de los usuarios.

3.1.2. Las organizaciones y la innovación tecnológica

Tradicionalmente, las teorías económicas neoclásicas han explicado la productividad y el crecimiento económico como una consecuencia del aumento del capital y el trabajo¹²⁵, y han pretendido relacionar el crecimiento no explicable por incrementos de estos dos factores de producción, con el progreso y la inversión en intangibles¹²⁶.

Ducharme¹²⁷ sintetiza la contribución de cuatro teorías a nuestro conocimiento del proceso de crecimiento económico y desarrollo. La teoría del capital humano¹²⁸ sugiere que de entre los factores de producción es el capital humano el principal determinante de los incrementos de la productividad y que el factor principal para entender el desarrollo de

¹²⁵ “Puede decirse que los modelos neoclásicos de crecimiento se originan en dos artículos de Solow y Swan, que fueron publicados en 1956. Solow propuso examinar y demostrar la naturaleza especial de la “oposición fundamental entre la tasa natural y la garantizada” (de crecimiento). Este modelo supone una tasa constante de crecimiento del producto y del capital a la tasa garantizada: $Gw = s/Vr$. Por su parte la tasa real de crecimiento es el resultado de las expectativas, las decisiones y los errores de una gran cantidad de diferentes sujetos que toman decisiones”. Citado de Jones, Hywell. “Introducción a las teorías modernas del crecimiento económico”. Antoni Bosch editor 1975- 2da. Edición 1988. Barcelona (ps. 61 y 87)

¹²⁶ Denison, E.F.: “Some Major Issues in Productivity analysis: An Examination of Estimates by Jorgenson y Griliches”, *Survey of Current business*, 1969, ps. 1-27

¹²⁷ Ducharme, L.M. “Measuring intangible investment: main theories and concepts”, *Statistics Canada & OECD*, 1998. La traducción es de Cañibano Calvo.

¹²⁸ Schultz, T.” *Investment in Human Capital*”, *American economic review* nro. 51, 1961.
Becker, G. *Human Capital*, 2nd.edition, Columbia University Press, Chicago, 1975.

una empresa es la naturaleza complementaria de los recursos humanos. La teoría de la innovación (o del cambio tecnológico)¹²⁹ considera las inversiones en innovación como el principal motor del crecimiento, ya que la competitividad se alcanza por medio de la inversión en I+D y otros intangibles. La teoría de la inversión en capital intelectual¹³⁰, está basada en la premisa de que la eficiencia se alcanza a través de la movilización de recursos humanos con el fin de adecuarlos a las oportunidades tecnológicas y de marketing. Por último, dos nuevas teorías del crecimiento tratan de explicar las economías basadas en la formación¹³¹ como una etapa en el proceso evolutivo, en la cual las inversiones en intangibles están entre los factores determinantes del crecimiento económico. La teoría del crecimiento endógeno ve la acumulación de conocimiento como la fuente fundamental de crecimiento económico, tomando la distribución de unos recursos limitados como el punto de partida, mientras que las teorías evolutivas entienden a la empresa como una jerarquía de actividades dirigidas por “rutinas”¹³² y consideran el progreso del aprendizaje y de los descubrimientos como esenciales¹³³.

La investigación, por su parte, ha examinado en profundidad la relación entre las características de los mercados y de las empresas, y la innovación industrial.

En la literatura “neo- schumpeteriana”, el análisis se ha centrado en los efectos que el tamaño de las empresas y la concentración del mercado tienen sobre la innovación. Se ha pasado de un enfoque restrictivo que veía a la innovación como una consecuencia del tamaño y la concentración, a un análisis de tres factores que se consideran relevantes para la explicación de las diferencias inter- industriales en innovación: demanda, apropiabilidad y oportunidades tecnológicas.¹³⁴

¹²⁹ Freeman, C. The economics of Industrial Innovation, 2nd. edition Pinter Publishers London, 1991.

¹³⁰ Barro, R. y X. Sala-i- Martin. Economic Growth, Advanced Series in Economics, Mc Graw Hill, New York, 1995.

Lucas, R.E. “On the mechanics of economic development”, Journal of Monetary Economics, vol.22 núm. 2, 1988.

Romer, P.M. “Increasing returns and long run growth”, Journal of Political Economy, vol 94, núm.5, 1986.

¹³¹ David, P. y Foray, D. “Accesing and Expanding the science and Technology knowledge base”, STI Review, núm.16 OECD, París 1995.

¹³² Nelson, R.R, y Winter, S.G. An evolutionary Theory of Economic Change, Harvard Press University, Cambridge, Ma., 1982.

¹³³ Dosi, G. “Industrial Organization, competitiveness and growth”, Revue D’économie Industrielle, núm. 59, 1992.

¹³⁴ Idem nota 22, p.60.

Algunos estudios empíricos, han revelado que la concentración del mercado tiene una influencia mínima sobre la innovación. En lugar de ello, la innovación parece venir determinada por factores tales como la oportunidad tecnológica y las condiciones de apropiabilidad. En cuanto al tamaño, la literatura publicada sugiere que su influencia es debida a la existencia de limitaciones al crecimiento en el sector. La investigación reciente se ha centrado en las diferencias en innovación entre industrias, área que aparece como una de las más prometedoras para la investigación futura.¹³⁵

En este marco, la habilidad innovativa y la creatividad se consideran actualmente como atributos esenciales de las empresas de éxito. Una preocupación fundamental de los gerentes es entonces identificar los factores que permiten que los procesos empresariales obtengan el máximo rendimiento, sin embargo los modelos de los procesos empresariales se diseñan aisladamente cuando deben ser aplicados en organizaciones y situaciones empresariales reales¹³⁶. Holden y Wilhelmiij aportan evidencia de la utilidad de la técnica KNOVA (Knowledge Value Added) para hacer visibles intangibles tales como la calidad del personal, la cultura y factores cognitivos que pueden influenciar fácilmente el éxito o fracaso de la empresa.

Cox ¹³⁷, por su parte, sostiene que para introducir creatividad en la organización las empresas necesitan incorporar el espíritu creativo en la cultura de la organización, generar nuevas ideas a través de la introducción de programas creativos, estimular el trabajo en equipo, mejorar las comunicaciones, usar la creatividad para la planificación estratégica y buscar nuevas perspectivas.

Para Pavitt ¹³⁸, en cambio, la competitividad entre empresas no está basada en su diversidad de conocimientos tecnológicos, sino en la diversidad y experimentación de productos, procesos o formas de organización, algunas veces en la misma parcela de conocimiento tecnológico. Aunque hay claras limitaciones cognitivas en la capacidad de la empresa para explotar oportunidades tecnológicas, los fracasos raramente se deben a la

¹³⁵ Idem nota 22, p.60.

¹³⁶ Holden, T. y Wilhelmiij, P. "Improved decision making through better integration of human resource and business process factors in a hospital situation", *Journal of Management Information Systems*, 1995-6, Winter, vol, 12, n. 3, p.21-42. La traducción nos pertenece.

¹³⁷ Cox, H., "Encouraging creativity", *Business & Economic Review*, 1993, vol. 40, n.1, p. 26-27. La traducción nos pertenece.

¹³⁸ Pavitt, K. "Technologies, Products & Organization in the Innovating Firm: What Adam Smith tells us and Joseph Schumpeter doesn't", Science Policy Research Unit, 1998, University of Sussex Brighton, U.K. La traducción es de Cañibano Calvo.

falta de capacidad para gestionar una nueva parcela de tecnología, sino a la falta de capacidad para conjugar el sistema de coordinación y control de la empresa con la naturaleza de las oportunidades tecnológicas al alcance.

Actualmente, conocemos más del proceso de cambio tecnológico que de los procesos de cambio organizativo¹³⁹ que lleva aparejados, en los que el fracaso resulta menos de la incompetencia que de las competencias establecidas que se convierten en rigideces.

Podría sugerirse, entonces, que hay una relación consistente entre la existencia de intangibles y la innovación tecnológica. Las empresas innovativas e intensivas en tecnología son generalmente aquellas en que los intangibles juegan un papel más significativo

En reafirmación de esta interrelación, podemos citar el estudio de Leffebvre¹⁴⁰ et al que han demostrado empíricamente que la existencia de activos intangibles es un determinante fundamental de la adopción de la tecnología de fabricación más avanzada. Otros estudios recientes han encontrado una relación consistente entre la innovación y el rendimiento futuro de la empresa¹⁴¹, esto aporta mayor consistencia a la idea de que los estados financieros deberían incluir información sobre la cantidad de recursos que las empresas invierten en innovación organizativa, de procesos y productos.

¹³⁹ La sociología de las organizaciones explica las organizaciones y su funcionamiento como paradigmas bajo el concepto Kuhniano. El paradigma de la simplicidad explica a las organizaciones como mecanismos creados artificialmente para lograr objetivos, y siendo mecanismos, se consideran exteriorregulados. Este paradigma divide a la organización para llegar a sus componentes más sencillos y allí revelar sus leyes de funcionamiento. Se confiere predominio a las articulaciones jerárquicas, y el análisis de la conducta de sus componentes se realiza a partir del concepto de funcionalidad.

El paradigma de la complejidad se caracteriza por sostener que la realidad organizacional presenta procesos no ordenables o programables desde el exterior. Se supone la presencia de fuerzas que reconocen múltiples fuentes y que se ejercen en distintas direcciones. Por lo tanto se admite la coexistencia en el mismo sistema, de relaciones complementarias, simultáneas y antagónicas. La organización existe en un medio interno de relativo desorden, diversidad e incertidumbre. Este paradigma advierte sobre las vinculaciones que se establecen entre el observador (su aparato perceptual y conceptual), y la realidad que él estudia. Más concretamente se advierte acerca del efecto de las premisas subyacentes sobre la supuesta objetividad de dichas observaciones. Ver, Etkin, Jorge. *Identidad de las Organizaciones (Invariancia y cambio)*. Paidós. 1989 p.71-110.

¹⁴⁰ Idem nota 1, p.43.

¹⁴¹ Brynjolfsson, E. "The intangible benefits and costs of computer investments", MIT, 1999. Stiroh, K J. "Computers and Productivity", Federal Reserve Bank of New York, 1999.

3.1.2.1. El capitalismo de alianzas y el paradigma ecléctico

Sin embargo, estas propuestas de interrelaciones no se dan aisladas, incluso podríamos decir que las mismas no hacen más que reflejar una serie de hechos que, vistos globalmente, sugieren que la economía mundial puede estar entrando en una nueva etapa de capitalismo basado en el mercado¹⁴². Estos hechos no distinguen fronteras, y abarcan desde los cambios en la forma en que las empresas individuales organizan su producción y sus transacciones, hasta la remodelación de los activos que dependen específicamente de la localización y la globalización de muchos tipos de actividad económica.

La principal fuerza motriz que se esconde tras estos hechos se debe a una serie de cambios sistemáticos de la tecnología y de la política empresarial.

Los efectos acumulativos interrelacionados de estos fenómenos han obligado a los especialistas a reexaminar algunos de sus conceptos más queridos sobre el capitalismo de mercado, en dos aspectos principales. El primero se refiere a la creciente aceptación de que las fuerzas del mercado competitivo, por sí mismas, no tienen porqué asegurar una senda de crecimiento- impulsado por la innovación- óptima en un mundo dinámico y con incertidumbre. Esto se debe en parte, a que la tecnología es una variable endógena- y no una variable exógena como se suponía en la literatura previa- y, en parte, a que las presiones de los frecuentes e imprevisibles cambios tecnológicos y políticos no permiten una óptima asignación de los recursos en el sentido de Pareto¹⁴³. Con la aceleración del cambio tecnológico y el creciente énfasis sobre el aprendizaje institucional y la continua mejora de los productos, tanto los conceptos como las recomendaciones de política de nuestros antecesores, son cada día menos relevantes.

El segundo reverenciado concepto que actualmente está en tela de juicio es que los recursos y las competencias de las instituciones creadoras de riqueza son, en gran medida, independientes los unos de las otras; y que las empresas individuales pueden alcanzar mejor sus objetivos económicos, y los de la sociedad, gracias a la competencia y no a la cooperación. Durante más de un siglo, los especialistas reconocieron que el comportamiento de las empresas podía estar influido por las acciones de sus competidores, siendo Marshall (1920) uno de los primeros economistas que reconocieron que la concentración espacial o aglomeración de empresas con intereses relacionados

¹⁴² Dunning, John H. Revisión del paradigma ecléctico en una época de capitalismo de alianzas. Rev. Economía Industrial nro. 305 1995/V p. 15-26, p. 15.

¹⁴³ Idem nota 142, p.16.

podía implicar economías de aglomeración y una atmósfera industrial, externa a las empresas individuales pero interna a esa concentración.¹⁴⁴

Aunque la empresa autónoma seguirá siendo la principal unidad de análisis para entender la magnitud y los patrones de producción, la configuración PLI (propiedad, localización, internalización) determinante de las actividades intra fronteras, está cada vez más afectada por la producción en colaboración y los acuerdos de transacciones entre empresas.¹⁴⁵

Un aspecto crítico de esta nueva trayectoria- que es esencialmente el resultado de una serie de adelantos tecnológicos claves y de la globalización de muchas clases de actividades de valor agregado- es que describe la organización de la producción de las transacciones como una organización que abarca tanto la cooperación como la competencia entre los principales agentes creadores de riqueza.¹⁴⁶

Este planteamiento contrasta fuertemente con el que ha dominado el pensamiento económico desde Adam Smith, por el cual, la colaboración entre empresas se considera un síntoma de los fallos de mercado estructurales y no un medio para reducir los fallos de mercado endémicos.¹⁴⁷

En lo que hace al porqué de estos acuerdos empresariales Dunning¹⁴⁸ esboza una hipótesis interesante al referirse a que uno de los motivos actuales más fuertes para llegar a estos acuerdos es el de reducir los costos de transacción y de coordinación de las transacciones en los mercados cercanos, y el de igualar los activos, capacidades y experiencias de las empresas cooperadoras. Otro motivo es el de crear o ampliar el control jerárquico, que también puede llevar a que las empresas realicen fusiones y OPAs. (Acuerdos de Colaboración empresarial)

Sin embargo, los acuerdos cooperativos difieren de las fusiones y de las OPA's en tres aspectos. En primer lugar, estos acuerdos suelen implicar solo una parte- y a menudo una parte mínima- de las actividades de las empresas que colaboran entre sí. En segundo lugar, puede que no acarreen ningún cambio en la estructura de la propiedad de las

¹⁴⁴ Idem nota 143, p.16.

¹⁴⁵ Idem nota 144, p.20.

¹⁴⁶ Idem nota 145, p.20.

¹⁴⁷ Dice Smith (Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, Fondo de Cultura Económica, México 1997 Novena reimposición): "...las personas que operan en el mismo sector rara vez se encuentran, ni siquiera en una fiesta o para divertirse, pero cuando lo hacen sus conversaciones terminan en una conspiración contra el público o en un artilugio para aumentar los precios".

¹⁴⁸ Idem nota 146, p.19.

empresas participantes; y en tercer lugar, mientras que la solución jerárquica implica una “salida” de las empresas de los dictados del mercado, la solución corporativa implica una estrategia de “llamada” para trabajar con estos dictados y maximizar los beneficios de la internalización conjunta de las actividades interrelacionadas¹⁴⁹

Según una investigación llevada a cabo por MERIT (Hagedoorn, 1993), los objetivos de las alianzas más estratégicas eran: lograr el acceso a una tecnología nueva y complementaria acelerar los procesos innovativos o los de aprendizaje y aumentar la eficiencia de determinadas actividades- por ejemplo, las de I+D, las de marketing y distribución, los métodos de fabricación, etc- en vez del objetivo de aumentar la prosperidad total de las empresas participantes en el acuerdo.

Algunas de las causas que han hecho que las alianzas aumenten su competitividad se pueden sintetizar en los efectos que los adelantos tecnológicos y la globalización de la economía de mercado han tenido sobre la organización de la actividad económica. Las consecuencias de lo primero,- un fenómeno del lado de la oferta- son cinco: primero, han aumentado los costos fijos- en particular los costos de aprendizaje e innovación- de una amplia gama de actividades productivas y de servicios; segundo, ha aumentado la interdependencia entre diferentes tecnologías que deben utilizarse conjuntamente para ofertar un determinado producto; tercero, aumentó la importancia de las principales tecnologías multiusos, como la robotización, la informática y la biotecnología; cuarto, truncan el ciclo de vida de un determinado producto y quinto, que en parte es la consecuencia de las cuatro características anteriores, y en parte el resultado de los cambios en las necesidades de los consumidores para centrarse en las crecientes competencias primordiales de las empresas, y de la forma en que estas se organizan como procedimiento de mejorar sus ventajas competitivas globales.

Una de las principales consecuencias de la globalización de la actividad económica descrita anteriormente ha sido que ha forzado a las empresas a ser más competitivas dinámicamente. Este es concretamente, el caso de las empresas de los países industrializados y se manifiesta, fundamentalmente, de dos formas: primero, por el

¹⁴⁹ Idem nota 148, p.19. Hirschman (1970) fue el primer autor que utilizó esta terminología de “salida” y “llamadas” para explicar las respuestas de las empresas y los estados ante las amenazas a sus soberanías económicas. Postuló que había dos tipos de respuestas: una, la de “salir” hacia una alternativa mejor y otra que consistía en “llamar”, lo cual definió como cualquier intento de cambiar, en lugar de escapar de, cualquier situación desagradable. Por tanto una solución de “salida” se da cuando la respuesta consiste en reemplazar el mercado por una administración interna y una solución de “llamada” se da cuando la respuesta consiste en trabajar con el mercado (en el caso con sus clientes o proveedores) para eliminar las fallas de mercado.

mayor esfuerzo para aumentar la eficiencia con la que fabrican los productos existentes; y segundo, por la exitosa innovación de nuevos productos y por el aumento de los activos y las capacidades a lo largo de sus cadenas productivas

3.1.3. La globalización¹⁵⁰

La globalización de la economía, con la apertura de mercados cada vez más amplios para las empresas, ha supuesto un incremento de la competencia a nivel internacional en términos del paradigma ecléctico comentado ut supra. Este incremento de la competencia y el rápido avance tecnológico, tal como hemos mencionado, están provocando cambios profundos y constantes en las relaciones empresariales¹⁵¹.

El AICPA ¹⁵²expone que ante el desafío de un mercado global, resultarán ganadoras las empresas que enfoquen su esfuerzo hacia los competidores, abandonando las actividades de escaso valor agregado, que descentralicen la toma de decisiones, y se impliquen en nuevas alianzas con proveedores, clientes e incluso la competencia.

Las empresas, además de buscar incesantemente mejoras en la calidad de sus productos a costos cada vez más ajustados, tratan de diferenciarse respecto de sus inmediatos rivales a través de continuas innovaciones tecnológicas, diseño u otros atributos intangibles del producto.

Tal como expresa Elliot¹⁵³, la era industrial en la que se trataba de incrementar el número de unidades producidas para tratar de reducir los precios en base a las economías de escala derivadas del incremento del tamaño de la producción, ha dado paso a nuevas tendencias hacia la desmasificación, tratando de ofrecer productos cada vez más diferenciados acordes a las características propias de cada uno de los pequeños segmentos que constituyen el gran mercado, tratando en todo momento de mejorar

¹⁵⁰ Resulta difícil conceptualizarla (la globalización) con una definición clara y sintética. Precisamente, porque se trata de un concepto complejo y multifacético que combina una serie de fenómenos de diferente naturaleza. Por una parte, se remite no solo a procesos económicos sino también a procesos sociales, políticos, culturales y –en forma muy notable- a procesos mediáticos.

La globalización puede ser caracterizada o conceptualizada de diferentes modos. Existen varios enfoques complementarios entre sí, que la caracterizan: a). Como un conjunto de procesos; b) como una etapa en la evolución del capitalismo; y c). Como parte de un discurso (proyecto) que tiene, muchas veces, finalidades políticas, económicas o culturales bien definidas”. Citado en “Agro y Alimentos en la globalización- Una perspectiva Crítica”. Miguel Teubal/Javier Rodríguez. Editorial La Colmena 2002, pág.10.

¹⁵¹ Idem nota 5, p. 65.

¹⁵² A.I.C.P.A. Improving business reporting a Costumer focus. Meeting the information Needs of Investor and Creditors. Comprehensive Report of the Special Committee on Financial Reporting, 1994, p.2

¹⁵³ Elliot, R.K. “The Third Wave Breaks on the Shores of Accounting”. Accounting Horizons, junio 1992, p. 61-85, p.64. La traducción nos pertenece.

continuamente la calidad de los productos, acortando los ciclos de producción y el ciclo de vida de cada producto.

Resulta interesante destacar que, la globalización no es un fenómeno reciente sino que tiene una antigüedad de cinco siglos, vinculada con los emprendimientos de fines del siglo XV que financiaron los grandes descubrimientos y que llevó con el liderazgo de las potencias atlánticas europeas, a la formación del primer sistema internacional de alcance planetario que, obviamente, fue transformándose a lo largo de la historia y en el cual, poco a poco, fueron insertándose los diversos países.¹⁵⁴

Llegados a este punto, consideramos valiosa la distinción que realiza Ferrer con relación a lo que se denomina las dos esferas de la globalización: la real y la virtual que caracteriza de la siguiente manera: “Esta globalización real refleja los cambios en la tecnología, la acumulación de capital, y la aptitud de las economías nacionales para generar ventajas competitivas (...) es un proceso de largo plazo que se acelera a partir de la difusión de la revolución industrial en el siglo XIX, y adquirió nuevo impulso en la segunda mitad del siglo XX.

A su vez, la globalización virtual, abarca, por un lado, los extraordinarios avances en el procesamiento y la transmisión de la información y, por otro, la esfera financiera. Esta última, tal cual la conocemos ahora, es un fenómeno esencialmente contemporáneo. En la actualidad, la globalización financiera se ha convertido en un fenómeno en gran medida autónomo y de una dimensión y escala desconocidas hasta tiempos recientes.¹⁵⁵

La globalización virtual y la real interactúan para generar la visión de un mundo sin fronteras. La intermediación mediática contagia el plano real transmitiendo modas, pautas culturales y patrones de consumo. A su vez, el comercio y las corporaciones transnacionales difunden los bienes y servicios promovidos por la intermediación mediática. La desregulación financiera, por su parte, condiciona el manejo de las políticas de los estados, genera efectos riqueza que estimulan o reprimen el gasto, perturba las paridades y los equilibrios macroeconómicos e influyen en los niveles de producción y empleo.¹⁵⁶

La globalización se manifiesta concretamente en cambios en los factores determinantes de las ventajas competitivas y en el surgimiento de nuevos sectores de conocimiento.

¹⁵⁴ Ferrer, A. La globalización, el espacio nacional y el estado, *Enoikos*, Año VII, nro. 15, agosto, p. 50- 55, 1999, p.50.

¹⁵⁵ Idem nota 154, p.51.

¹⁵⁶ Idem nota 155, p.52.

3.1.3.1. Cambios en la naturaleza de los factores determinantes de las ventajas competitivas

Resulta evidente afirmar que los recursos que permiten mantener ventajas comparativas cambian o evolucionan constantemente a lo largo del tiempo, ya hemos mencionado las distintas teorías que vinculan la innovación con las empresas y los mercados. Sin embargo, los recursos que tradicionalmente han garantizado el éxito de una organización, tales como la diferenciación de productos, la existencia de mercados protegidos o regulados, el acceso a recursos financieros y las economías de escala, permiten conseguir aún ventajas comparativas, pero en menor grado que en el pasado.

La actual tendencia a la liberalización de los mercados, resta importancia a los mercados protegidos como factores explicativos de las ventajas comparativas. Por otra parte, la fragmentación de los mercados implica que la incidencia de las economías de escala como factor explicativo de las ventajas comparativas de la empresa tienda a ser cada vez menor. Las empresas se ven en la necesidad de fabricar productos que cubran gustos cada vez más especializados en los consumidores.¹⁵⁷

El ciclo de vida de los productos se está reduciendo y además la habilidad de imitación de los competidores resta fuerza a la protección derivada de las patentes. Pfeffer¹⁵⁸, calcula que en cuatro años el sesenta por ciento de las innovaciones exitosas patentadas son imitadas. La simple inversión en procesos tecnológicos no garantiza ventajas comparativas duraderas, estas dependen más de la habilidad y rapidez de implantación en cada empresa. En opinión de Pfeffer, en la actualidad lo fundamental a la hora de mantener y conseguir ventajas competitivas, es cómo se gestionan dichos recursos. Es el control de los recursos de difícil imitación lo que va a posibilitar generar altas tasas de rentabilidad sobre las inversiones.

Tal como sugiere Grant¹⁵⁹ el sector económico ha sido tradicionalmente un factor que imponía importantes divergencias en las tasas de rentabilidad. Pero, en la actualidad, la investigación empírica demuestra que las tasas de rentabilidad difieren más entre empresas de un mismo sector que en general entre los diferentes sectores. La internacionalización de la economía, el cambio tecnológico y la diversificación de las inversiones de las grandes multinacionales en múltiples sectores explican esta

¹⁵⁷ Idem nota 5, p. 78.

¹⁵⁸ Pfeffer, J. "Competitive Advantage Through People". California Management Review, invierno 1994, p.9-27; p.12.

¹⁵⁹ Grant, R. "The Resource Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation." California Management Review, 1991 p.114-135; p.117.

circunstancia. Las ventajas competitivas entre las empresas se basan cada vez más en razones internas de los negocios más que las motivadas por el entorno en el que se desarrolla el mismo. Cada vez serán menos los casos en los que situaciones monopolísticas del mercado expliquen, tasas de rentabilidad altas. La apertura de los mercados, la globalización de la economía implican la necesidad de buscar tasas de retorno superiores al costo del capital en los recursos y capacidades internas de cada empresa.

En opinión de Grant¹⁶⁰ durante la década de los noventa se iba a producir un resurgimiento del interés sobre el papel que desempeñan los recursos de cada compañía en las estrategias empresariales. Los recursos y capacidades de cada empresa son la base de la estrategia a largo plazo de los negocios. Establecer la estrategia a largo plazo basándose en variables externas, resulta equivocado a juicio del autor, dado que los gustos y preferencias de los consumidores o tecnología utilizada en los procesos de fabricación evoluciona cada vez más rápido. Resultará mucho más estable y controlable una estrategia basada en el desarrollo de las capacidades y recursos internos de cada compañía. El desarrollo de estas capacidades internas, patentes, marcas, tecnología, distribución permitirá establecer barreras de entrada que se podrán superar a base de mucho tiempo o de costos desproporcionados.

La esencia de la gestión estratégica, entonces, consiste en el desarrollo y mantenimiento de activos y habilidades; y en la selección de estrategias y mercados a través de los cuales se pueden conseguir ventajas competitivas de largo plazo. Podemos así, citar tres etapas para conseguir las ventajas:¹⁶¹

- Identificar los activos y destrezas de la empresa, observando las empresas con éxito y las empresas fracasadas, las motivaciones de los consumidores, los elementos que agregan mayor valor añadido al producto y las barreras que existen en el sector
- Elegir aquellos activos y destrezas que respaldarán la estrategia que permitirá alcanzar ventajas sobre los competidores
- Desarrollar e implementar procesos y programas para fortalecer y proteger los activos y habilidades de la empresa, a través de objetivos apropiados y correctas mediciones de los mismos

¹⁶⁰ Idem nota 159, p.114.

¹⁶¹ Aaker, D. "Managing Assets and Skills: The Key to a Sustainable Competitive Advantage". *Strategy and Organization*, invierno 1989, p.91-106; p.105. La traducción es de Zubiaurre Artola.

En el campo de la gestión estratégica se van consolidando, los modelos que basan el análisis de la ventaja competitiva en los recursos y capacidades internas. Son modelos que tratan de explicar las diferencias en las tasas de rentabilidad a largo plazo, que resultan inexplicables desde la óptica de las características particulares del sector. Se trata de modelos que entienden que las empresas pueden ganar ventajas competitivas a través del análisis de los activos que realmente controlan, de ahí que se centren en el análisis de las características y peculiaridades de los activos internos.¹⁶²

Peteraf,¹⁶³ propone un modelo integrador que aporta cuatro condiciones a cumplir para que una empresa llegue a lograr ventajas competitivas duraderas. Estas condiciones son necesarias pero no suficientes. Las condiciones son:

- Heterogeneidad: como supuesto básico que asume que los límites y capacidades de los recursos son heterogéneos entre las diferentes empresas. Se supone la posesión o dominio de recursos superiores, en cuanto a que son intrínsecamente más eficaces, es decir, que producen más económicamente o que son capaces de satisfacer más plenamente a los consumidores.
- Limitaciones ex post a la competencia, bien sea debidas a dificultades en su imitación o en la posibilidad de sustitución
- Movilidad imperfecta de los recursos, estas por su naturaleza resultan inservibles fuera de la empresa, carecen de usos alternativos. Se trata de recursos que han sido desarrollados para las necesidades específicas de una empresa en particular. Activos que han de ser usados en conjunción con otros y es esta unión lo que les da su valor
- Limitaciones ex ante a la competencia, es decir antes de que una empresa llegue a conseguir ventajas competitivas duraderas, se requiere la existencia de limitaciones a la libre competencia. Los beneficios proceden de la incertidumbre previa a un proyecto, que crea diferencias entre el valor posterior de una iniciativa y el valor previo de adquirir los recursos necesarios para llevarlo a cabo.

¹⁶² Idem nota 5, p. 82.

¹⁶³ Peteraf, M. "The cornerstones of competitive advantage." Strategic Management Journal. Vol 14, p. 179-191. Universidad de Carlton, Minnesota. La traducción nos pertenece.

La empresa, aún estando profundamente mediatizada por la evolución de factores externos, tiende a basar su estrategia en el desarrollo de recursos y capacidades internas que la hagan capaces de evolucionar con el entorno.

Las condiciones específicas del entorno van a afectar por lo general a todas las empresas del sector, la clave por tanto se encuentra en las habilidades que cada empresa desarrolle para enfrentarse a ellas. Es evidente que, bajo esta orientación, los empresarios y los usuarios en general requieren de una mejor y más completa información acerca de las capacidades internas de la empresa.

3.1.3.2. Surgimiento de nuevos sectores y el conocimiento como principal impulsor de valor.

Podríamos decir, entonces que la globalización de la economía y el trepidante avance tecnológico, imponen tal ritmo a las relaciones económicas que el peso económico de los diferentes sectores puede alterarse significativamente en espacios cortos de tiempo.

La continua transformación social hace que surjan nuevas necesidades en los consumidores, lo que supone oportunidades de negocio para las empresas. A su vez, existen actividades económicas que tienden a desaparecer, dado que o bien ya no resultan competitivas o no comulgan con las nuevas tendencias sociales. Por otra parte, las empresas que subsisten tienen que adaptar sus estructuras patrimoniales, a fin de responder a las nuevas condiciones del entorno.¹⁶⁴

En este proceso de transformación, como venimos mencionando, los activos intangibles han visto incrementado su peso específico en las necesidades de inversión de las empresas. Swieringa¹⁶⁵ sostiene que existe relación directa entre la inversión en activos intangibles y tasas de crecimiento importantes. El autor considera que las empresas que invierten en “activos blandos” pertenecen a los segmentos de la economía que avanzan a mayores tasas de crecimiento.

El desarrollo experimentado por las empresas del sector de servicios ha contribuido enormemente en este sentido. En áreas como la publicidad, industria farmacéutica, compañías editoras de discos, etc, la parte material de sus inversiones resulta de importancia secundaria y los recursos que mejor pueden explicar el éxito futuro de muchas de estas empresas, está relacionado con elementos de carácter inmaterial. En

¹⁶⁴ Idem nota 5, p.67.

¹⁶⁵ Idem nota 2, p.29.

sectores como las telecomunicaciones, farmacéutico, biocombustibles, alimentos o cosméticos las empresas han de invertir sumas enormes en I+D y en propiedad intelectual.

Es necesario entonces advertir que, la subestimación en lo que hace a la valuación contable de los intangibles entraña riesgos para el análisis financiero. En efecto, si los estados financieros aportan a los inversores estimaciones sesgadas (conservadoras) del valor de la empresa (recursos propios) y su capacidad para crear riqueza en el futuro (beneficios), podrían aparecer ineficiencias (miopía) en el proceso de asignación de los recursos que tiene lugar en los mercados de capitales.

Indudablemente las ventajas competitivas deben exteriorizarse.

3.1.4. Las ventajas competitivas como nuevo factor estratégico entre las necesidades de los usuarios.

3.1.4.1. La información contable externa y su relación con la evolución de las necesidades de los usuarios

Con todo este panorama la Contabilidad financiera debe considerar muy especialmente las necesidades de información existentes. Los usuarios están interesados en información de contenido no financiero, les interesa información acerca de los objetivos y estrategias de las empresas, la posición competitiva respecto a sus rivales en el mercado, el grado de satisfacción que presentan los consumidores de los productos de la empresa, la capacidad innovadora de la empresa o la calidad de los recursos humanos de la compañía. Son muchos los autores que se pronuncian en esta línea.¹⁶⁶

Elliot ¹⁶⁷ mantiene, que los principios contables actuales regulan la emisión de estados contables periódicos basados en costos históricos. Sin embargo, en las empresas se producen cambios cada vez con mayor rapidez y los datos históricos poseen cada vez menor valor predictivo. A los usuarios les interesa llegar a estimar los flujos de caja futuros a través de los Estados Contables de ahí que les interese otro tipo de información, menos orientada hacia el interior, a los productos, sino que se enfoque hacia el cliente completando las cuentas anuales con información de carácter provisional.

¹⁶⁶ Idem nota 164, p.50.

¹⁶⁷ Idem nota 153, p.75.

Siegel,¹⁶⁸ apunta que el complemento de la información podría llegar desde fuera de los estados financieros, abriendo la posibilidad a la inclusión de información provisional. Sin embargo, solo se podría incluir, información perfectamente estandarizada y definida para permitir la comparación entre los estados financieros.

Mientras no existan criterios de medición fiables sobre la calidad de los productos, la satisfacción de los consumidores, o la eficacia de la empresa en el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos al mercado, se debería rechazar la alternativa de obligar a las empresas a incluir información de esta naturaleza

En opinión de Swieringa,¹⁶⁹ los indicios de la futura evolución del modelo contable van encaminados en las propuestas presentadas en los siguientes trabajos:

A. Las recomendaciones realizadas en 1994 por el Special Comité on Financial Reporting del AICPA y por la Association for Investment Management Research (1993).

B. El FASB 130 (1997) Reporting Comprehensive Income

A las cuales nosotros agregamos el trabajo del Improving Business Reporting: Insight into Enhancing Voluntary disclosures (2001); Financial Accounting Standard Board (FASB), Business Reporting Research Project. El objetivo de este último proyecto fue establecer el tipo de información referida al negocio que las empresas suministran fuera de los contenidos de los Estados Contables.

El término “información voluntaria” (Voluntary disclosures) utilizado en este informe, constituye básicamente la información suministrada no exigida por los PCGA y la SEC, pero son aquellos que complementan los requerimientos de la SEC referidos a: descripción del negocio, discusión de la administración, análisis de la situación financiera, y los resultados de las operaciones.

El informe del AICPA de 1994 ya citado, consideró que para adaptarse a las necesidades actuales de los usuarios se debería:

- Incluir información provisional obviamente con un componente subjetivo inevitable pero enfocada al futuro, incluyendo planes de la dirección del negocio, oportunidades que nos depara el futuro, riesgos y las incertidumbres implícitas de alguna de las mediciones empleadas

¹⁶⁸ Siegel, A. “Improving the Reporting of Intangible Assets”. SEC Symposium, Financial Accounting and Reporting of Intangible Assets, 1996, 11-12 Abril Washington DC, p.5. La traducción es de Zubiaurre Artola.

¹⁶⁹ Idem nota 2, p. 32.

- Hacer mayor hincapié en factores que crean valor a largo plazo, incluyendo indicadores no financieros
- Mejorar la concordancia entre la información de carácter externo e interno

Y el Reporting Comprehensive Income del FASB, sin plantear ningún formato detallado de presentación, requirió que las empresas informen sobre el conjunto de ingresos y gastos, beneficios y pérdidas que han producido en el ejercicio. Su objetivo no era mostrar cuándo se deben reconocer los ingresos o como se ha de producir su medición sino abrir la posibilidad de reconocer otros ingresos diferentes de los reconocidos a través del beneficio, de modo independiente a la cuenta de resultados tradicional. De este modo, las cuentas anuales reflejarían la totalidad de los cambios habidos en el patrimonio, tanto los que son consecuencia de transacciones reconocidas como las debidas a otros hechos económicos. Se trató de incluir las variaciones de neto debidas a oscilaciones en los precios de los elementos de las empresas, así como cualquier otra variación de neto no incluida en la actual cuenta de resultados.

Aunque hay que resaltar que el objetivo de los Estados Contables no se orienta a mostrar el valor de la empresa en marcha, sin embargo los informes y consideraciones que han emitido las distintas organizaciones que de algún modo regulan los contenidos de los Estados Contables, hacen recomendaciones en este sentido. Lograr reflejar un valor de la posible rentabilidad de un emprendimiento empresarial, como una demanda concreta de información por parte de los usuarios de los mismos, revela la necesidad de proponer modificaciones al patrón estático que las valuaciones.

3.1.4.2. Críticas a la información suministrada por los Estados Contables

Así es que podemos decir, a partir de las propuestas mencionadas que el modelo contable actual enfrenta un cuestionamiento en lo que hace a su capacidad de comunicar y captar los eventos. Este dinamismo necesario de imprimir en los Estados Contables es una necesidad insoslayable. Las principales críticas que se realizan a los Estados Contables tienen que ver con cinco problemas que impiden al actual sistema de información contable proveer de información útil para la predicción de la actuación futura de la empresa a los usuarios¹⁷⁰:

¹⁷⁰ Arnold, J; Boyle, P.; Carey, A.; Cooper, M.; y Wild, K. The Future Shape of Financial Reports. Research Board of The Institute of Chartered Accountants of England and Wales y Research Committee of the Institute of Chartered Accountants of Scotland, 1991, p. 5. La traducción es de Zubiaurre Artola.

1. Los estados financieros basan sus mediciones en costos históricos. Añaden que es escasa la información incluida calculada en base a costos o valores actuales, que resulta más relevante para la medición de la eficiencia de la organización y en la predicción de los flujos de caja futuros.
2. Se le otorga excesiva importancia a un único valor, el resultado contable. Resulta improbable, poder recoger a través de una única variable la variedad de facetas que contribuyen al cambio experimentado por una organización durante un ejercicio.
3. El resultado contable se calcula en base al principio de lo devengado, lo que ocasiona que el sistema contable preste menor atención sobre los cambios experimentados por la liquidez de la empresa.
4. El actual modelo contable está orientado hacia el pasado, con lo cual resulta difícil que los usuarios puedan ser capaces de predecir los flujos de caja futuros.
5. El tratamiento contable se basa a veces más en la forma legal de las operaciones que en su fundamento económico.

El costo histórico de muchos activos resulta irrelevante para conocer el verdadero valor económico de los activos, ni siquiera pretende informar en ese sentido. Bajo este principio contable, los valores del balance representan, costos que aún no han sido correlacionados con ingresos. Son los analistas del mercado los que tratan de establecer un nexo de unión entre las dos fuentes de información existentes para los accionistas, los estados contables y la valoración del mercado.

Otra crítica que se realiza a los Estados Contables es que los bienes intangibles, son reconocidos únicamente cuando son adquiridos a terceros

Nomen¹⁷¹ considera que la Contabilidad se mantiene inmersa bajo la órbita del principio de prudencia, lo cual no le permite adaptarse a la condición inmaterial de los recursos. En su opinión, nuestra disciplina vive anclada en los principios contables del medioevo, a los que les ha añadido los matices propios de la era industrial, que giran en torno a la posesión de los activos tangibles. Según considera el autor a través de los actuales datos contables se puede ver la sombra resultante de la proyección de los activos tangibles vinculados al intangible. Mantiene que la Contabilidad mide con una perfecta exactitud pero se equivoca en lo que mide, no mide el núcleo de la empresa.

¹⁷¹ Idem nota 127, p.22

Por su parte, y volviendo al informe del AICPA¹⁷², los usuarios verían de buen grado mejoras en la información de los Estados Contables, pero a su vez consideran que los estados financieros proveen al usuario la información esencial y decisiva para la toma de decisiones. Por lo tanto pocos sugieren desechar el actual marco conceptual, para proceder al desarrollo de uno alternativo. Incluyen dos requisitos esenciales para satisfacer la demanda de información por parte de los usuarios: la empresa ha de ser la mejor fuente posible para ofrecer dicha información y la información debe ofrecerse a un costo razonable. Completa el informe una serie de limitaciones prácticas a estos requisitos esenciales:

- Las empresas no deben ser obligadas a incorporar en los estados contables información que le pueda restar ventaja competitiva
- No se considera necesario obligar a las empresas a elaborar estados provisionales, basta con ofrecer información que permita a los usuarios realizar sus propias previsiones.
- La empresa no se ha de ver obligada a ofrecer información que no le resulte práctica o de interés para la gestión del negocio
- Los estados financieros han de interpretarse desde un punto de vista flexible, de modo que si cierta información no es requerida por los usuarios de determinada empresa se deje de ofrecer.

3.1.4.3. La responsabilidad como característica de la información requerida por los usuarios

Ya mencionamos como una preocupación constante de nuestra disciplina la satisfacción de las necesidades de información de los usuarios para la toma de decisiones económicas. De hecho las propuestas citadas en el punto anterior tienden a mejorar esta información que se brinda a los usuarios.

Sin embargo si analizamos la función de la Contabilidad debemos incluir también las demandas sociales (como un término más amplio que el de usuarios) para las que sirve. La instrumentalidad de la Contabilidad para satisfacer demandas sociales relacionadas con la registración, la administración y la comunicación de circunstancias ligadas a recursos económicos (y no económicos también) influyen y condicionan las relaciones sociales.

¹⁷² Idem nota 152, p.5.

La postura ligada a la “utilidad de la información para la toma de decisiones”, ha sido sobredimensionada, según Mattessich, ya que ha dejado de lado la importancia de una función clave de la disciplina cual es la responsabilidad por la administración, custodia y rendición de cuentas (en inglés accountability).¹⁷³

Coy et al¹⁷⁴ argumentan que el paradigma de utilidad para la decisión, que domina la Teoría Contable (financiera) actual, no resulta una base adecuada para considerar la información que se brinda a terceros, lo cual hace a través de una fundamentación teórica que toma ideas más antiguas de administración y custodia y nociones más recientes de Contabilidad pública y responsabilidad social. Los autores proponen tomar un objetivo de responsabilidad pública similar al expuesto por la Junta de Normas Contables Gubernamentales de Estados Unidos (GASB) en 1987. Dan como ejemplo de las definiciones de este organismo a la denominada equidad intergeneracional que se trata de un problema de distribución que no puede operacionalizarse sin un concepto de justicia o razonabilidad. La idea, según estos autores, consiste en incluir características importantes de una perspectiva de la administración y la responsabilidad social, y adaptar, al mismo tiempo, la perspectiva de utilidad para la decisión.

“La responsabilidad no consiste meramente en presentar anualmente un estado financiero auditado. Ser responsable significa dar razones y explicaciones acerca de los cursos de acción que se siguieron; pero una cuenta o un estado contable raramente proporcionan explicaciones y nunca ofrecen razones...cualquier cuenta o estado financiero esconde mucho más de lo que revela. Es una protección contra el fraude, y la ley toma recaudos para que no se encubran pecados criminales; pero otro tipo de pecados pueden perderse sin rastro dentro de ellos.”¹⁷⁵

Uno de los usuarios tradicionales de la información contable (externos) son los accionistas, refiriéndonos a los dueños del capital de una firma, los llamados shareholders, sin perjuicio de la existencia de otros usuarios externos como los acreedores, por ejemplo. Actualmente la literatura habla en términos más genéricos al referirse a los usuarios de la información al referirse a los stakeholders abarcando así un abanico de usuarios (externos e internos) más amplio que el que refiere a los accionistas

¹⁷³ Mattessich, R. Critique of Accounting. Examination of the foundations and normative structure of an applied discipline. Quorum Books, USA, 1995, p.8

¹⁷⁴ Coy, D. et al. Public Accountability: A new paradigm for Collage an University Annual Reports, Critical perspectiv on Accounting, N.12, p. 1-31, 2001.

¹⁷⁵ Idem nota 174, p.8.

y los acreedores. El término inglés stakeholders puede ser traducido como “involucrados” o “interesados”, refiriéndose a aquellos interesados en la gestión de la empresa, lo cual no incluye solamente a los mencionados. A modo enunciativo podemos decir que entre éstos se encuentran además los clientes, el personal, los vecinos, la comunidad (regional, nacional, mundial, según sea la dimensión de la firma), el fisco.

Por lo tanto, ligar este último concepto de usuarios más amplio con la capacidad para rendir cuentas que tiene la empresa y la Contabilidad es un paso necesario que se manifiesta en los reclamos de parte de distintos estamentos de la sociedad con relación al mundo de los negocios, pero no se restringe a ellos, y se amplía al ámbito macro económico y macro social amén de la administración gubernamental.

Esta capacidad se entiende como una responsabilidad de la compañía moderna de dar cuentas a su comunidad. En la actual tendencia informativa existe una responsabilidad en este sentido. Es en este marco que se habla de responsabilidad social empresaria, y además se generan informes especiales como por ejemplo el balance social, los informes sustentables¹⁷⁶ entre otras alternativas de comunicación complementarias a los estados contables para con los usuarios.

La idea de informe sustentable surge a partir de la necesidad de que una empresa informe acerca de tres acciones: la acción económica, ambiental y social.¹⁷⁷ Lo que se busca entonces es que las utilidades de la empresa no se hayan hecho a expensas de impactos ambientales o sociales. Estos informes pueden ir unidos o no al estado contable.

De este modo, la empresa demuestra su sustentabilidad en tres frentes:¹⁷⁸

1. Satisfacer las expectativas de quienes invirtieron su capital en la empresa (rentabilidad económica)
2. Mejorar o al menos no dañar el Capital Social de la comunidad (resultado social)
3. No impactar en el medio ambiente (resultado ambiental)

¹⁷⁶ Hay una tendencia a hablar de “balance social” como sinónimo de “balance sustentable”. Aquí, cuando nos referimos a “balance social” hablamos del balance que exigen las normas legales argentinas para determinadas empresas respecto del personal empleado (Ley 25.877).

¹⁷⁷ Estas tres acciones también se han denominado “Triple P” por las siglas en inglés People, Planet, Profit. Hay que aclarar que comúnmente se atribuye a John Elkington, uno de los fundadores del think tank inglés SustainAbility, la creación de esta idea de triple botom line.

¹⁷⁸ Zicari, A. Responsabilidad social empresaria. Una visión financiera. Edición Fondo Editorial Consejo. CPCECABA- Bs.As., 2006, p.151.

Estos informes se han dado en llamar sustentables para asociarlos a la idea de desarrollo sustentable popularizada en el año 1987 por el informe Brundtland de las Naciones Unidas. Hay que aclarar que son de emisión voluntaria y la elección del modelo también lo es, esto conlleva la existencia de una extremada variedad de contenidos (multidimensionalidad) y falta aún el desarrollo de un estándar único. Por su parte, están preparados primordialmente para usuarios externos y por ende no necesariamente hay un esquema interno de gestión de esta información, lo que puede hacer que la gerencia no tenga las herramientas cotidianas para manejar esta información.

Estos informes ya dijimos, no tienen principios a partir de los cuales se emiten. La consecuencia de esto es el margen de discrecionalidad respecto de qué temas informar y cómo informarlos. Hay una amplia dispersión de otros temas no financieros, y estos informes tienen un peso significativo de información cualitativa.

No obstante en los últimos años ha surgido una importante iniciativa internacional con el involucramiento de Naciones Unidas (modelo de reporte GRI- Global Reporting Initiative) que propone un estándar. Cada compañía es libre de reportar cumpliendo totalmente con el modelo GRI, con parte del mismo, o adaptándolo según le parezca o informar sin ninguna referencia al GRI. Dado que el modelo GRI no exige auditoría o verificación externa, la credibilidad de los datos de un informe mucho dependerá de si está auditado o no.

A fines de 2006, GRI emitió una nueva versión de su modelo el llamado G3¹⁷⁹ que considera una extensa gama de indicadores: 1. Aspectos económicos; 2. Desempeño ambiental; 3. Prácticas laborales; 4. Derechos humanos; 5. Sociedad y 6. Responsabilidad sobre productos. De aquí se desprende una dificultad: la difícil comprensión para quien lo lee.

3.1.5. La información que brindan los estados contables y las razones que justifican cambios en la información externa

En lo que hace específicamente al tipo de información que brinda la Contabilidad Patrimonial sobre activos/recursos generados o a generarse en el actual contexto, nos sumamos a la opinión de Wallman¹⁸⁰, para quien “la mayoría de la propiedad intelectual de las empresas no se refleja en el balance. Además, continúa el autor, el problema

¹⁷⁹ www.globalreporting.org Global Reporting Initiative (internacional)

¹⁸⁰ Idem nota 6, p.89.

empeora, dado que en los sectores de crecimiento más rápido en la actualidad, sector servicios, la propiedad intelectual y los recursos humanos son los activos más importantes de éstas empresas.

Tal como expresan Carmona Moreno y Céspedes Lorente¹⁸¹ la misión de la Contabilidad en la estrategia de búsqueda de ventajas competitivas para la empresa consiste en el suministro de información específica sobre cual es la posición de la empresa en relación a los factores estratégicos del entorno empresarial. A su juicio el carácter dinámico y evolutivo de las diferentes fuentes que permiten acceder a ventajas competitivas no queda suficientemente reflejado en los distintos documentos de la contabilidad externa e interna.

Actualmente no obstante, el continuo asedio de información de todo tipo, la información que se suministra a partir de los Estados Contables sigue siendo insuficiente.

La delicada línea que separa aquello que debe ser de público conocimiento con aquello que afecta la política interna y comercial de la empresa sigue siendo motivo de discusión.

La existencia de informes de sustentabilidad, balances sociales y otros complementos informativos tienen como contracara la falta de claridad que esbozan respecto del impacto de determinadas políticas empresarias.

No dudamos entonces en la necesidad de combinar la perspectiva de la Contabilidad interna y externa a la hora de abordar la valoración de la posición competitiva de la empresa. Tal como expresan Álvarez López y Blanco Ibarra¹⁸² en el ámbito de la Contabilidad interna es la llamada Contabilidad de dirección estratégica la que amplía el papel tradicional de la Contabilidad de gestión para incorporar un enfoque estratégico, que a través del diagnóstico interno y externo persigue valorar la posición competitiva de la empresa y los probables efectos de estrategias alternativas. Es objetivo del presente, sin embargo, abordar éste tema desde la perspectiva de la información externa, para poner de manifiesto la utilidad que supondría a los usuarios externos una correcta información contable en esta dirección.

¹⁸¹ Idem nota 15, p.21.

¹⁸² Álvarez López, J. y Blanco Ibarra, F. "Contabilidad de dirección estratégica". Partida Doble nro. 27 Octubre 1993 p. 15-21, p.16.

Por su parte, y tal como menciona Biondi¹⁸³ la Contabilidad no puede impedir que los negocios se realicen según las modalidades que aparecen a cada momento y, como valioso auxiliar que es, debe prestar adecuados servicios.

Los “recursos humanos” aplicados a la actividad económica en general constituyen un desafío de competitividad permanente para las empresas productoras de bienes, en este particular análisis, y en el actual contexto globalizado.

La Contabilidad Patrimonial podría reflejar a éstos como información complementaria, sea como notas, informes, anexos o cuadros explicativos. Desde luego, no tendría efecto sobre el patrimonio neto, pero, sin duda, serviría como orientadora del futuro del ente¹⁸⁴.

Existen por lo menos, dos razones para necesitar conocer estos valores.¹⁸⁵

a). Combinaciones de negocios en las cuales está involucrado el ente, sea por venta de acciones, o por ventas de activos (fusiones, absorciones, escisiones). En todos estos casos, resulta imprescindible conocer el valor de este intangible.

b). Comprobación del “valor recuperable” que aparece registrado; importe pagado por ese intangible.

Sabemos que la información ha perdido en gran medida la característica de privacidad de la que gozaba. Y que durante el último cuarto de siglo se han registrado tres cambios importantes en las relaciones entre Estado y economía: si antes el Estado era soberano en materia económica, ahora pierde su soberanía justamente a favor de la economía; si antes el Estado era prevalentemente pedagogo, ahora es principalmente regulador; si antes el gobierno de la economía era unitario, ahora el mismo está fragmentado¹⁸⁶. Estos cambios afectan indudablemente el tipo de información que se requiere.

El problema del tipo de información que se brinda se vincula entonces también con un problema ético relacionado con la responsabilidad, ¿qué tipo de información brindar?, ¿cuál es el accionar de la empresa?, ¿debemos sancionar a las empresas por determinadas acciones?, ¿cómo corroboramos omisiones de información esenciales?.

Si bien no es tema del presente la función de auditoría también debe ser revisada.

¹⁸³ Biondi, Mario. La teoría contable ante la demanda de información. D& G profesional y empresaria T.III nro. 34 Julio 2002 p.645-670

¹⁸⁴ Idem nota 183, p.653.

¹⁸⁵ Idem nota 183, p.653.

¹⁸⁶ Cassese, S. La crisis del Estado. Lexis Nexis, Abeledo Perrot, Buenos Aires 2003 ps.63-64

3.1.6. Conclusiones

Aunque repetitivo no podemos dejar de señalar que la evolución constante del entorno es un desafío permanente a la relevancia de los estados financieros. Diferencias de rentabilidad entre empresas dentro de un mismo sector, un vertiginoso cambio tecnológico y una gran diversificación de inversiones son algunas de las características actuales del contexto empresarial.

Esto hace que la capacidad de conjugar un sistema de coordinación y control propio de cada empresa con las oportunidades tecnológicas que las mismas tienen a su alcance, sea un factor determinante en la configuración de ventajas competitivas a largo plazo. La mayor importancia de los activos intangibles es una consecuencia de esta situación.

Aspectos más profundos del gerenciamiento empresarial, relativos a estrategias y no solamente a cuestiones de eficacia operativa, se ponen de relieve en una economía donde los usuarios exigen cada vez más saber qué es lo que ocurre realmente.

La tradicional competencia entre empresas está dando lugar a alianzas empresarias que se caracterizan por el desarrollo y explotación de los activos mencionados. Ya no existe prácticamente una sola actividad desarrollada por la empresa, es más se forman alianzas para la aplicación concreta de gastos, que se prevee serán redituables a futuro.

La globalización y los cambios en la naturaleza de los factores determinantes de ventajas competitivas, están generando incluso la búsqueda de nuevos sectores de desarrollo donde ya no existe un solo uso para los conocimientos sino que se indaga en otros alternativos. Por su parte, inversiones en activos específicos y desaparición de sectores enteros de la economía participan también de este cambio de escenario.

La palabra estrategia se ha vuelto más refinada queriendo diferenciarse de la eficacia operativa. Lo importante es mantener la ventaja a largo plazo, ya que con el monopolio del sector no es suficiente.

El conocimiento, la intuición más que la sola organización de las actividades es el verdadero agregado de valor, y la conjunción de estos en tanto se adaptan a los requerimientos del entorno proporciona la mencionada ventaja.

La Contabilidad se enfrenta así a un replanteo de su dominio donde su función original de custodia e información no pierde relevancia pero se potencia con la acentuación del paradigma de la utilidad.

Los usuarios en sí mismos cobran otra relevancia, de hecho se cuestiona que determinado tipo de información sobre estrategias no llegue a los mismos, y se habla incluso de responsabilidad de la empresa y de capacidad para rendir cuentas.

Los estudios e informes más recientes trabajan sobre la mejor forma de comunicar a los usuarios acerca de los activos y pasivos empresarios.

Esto se traduce en el nacimiento de un nuevo sector contable: la Contabilidad social. La indudable expansión de los límites del dominio de nuestra disciplina queda justificada por las razones esbozadas. Distintas áreas ligadas a la Contabilidad, como la Economía y la Administración vienen proporcionando conceptos que bien pueden ser consideradas en las estrategias de satisfacción de necesidades de información contable externa.

Los informes de sustentabilidad, la creación del Global Reporting, la utilización de técnicas de análisis operativo como la técnica Knova, y la adopción por parte de determinadas empresas de patrones de información complementarios a los actuales estados financieros nos brindan un panorama del dinamismo actual.

Además, los propios organismos profesionales proponen diversos modos de exteriorizar factores que no son considerados por la Contabilidad tradicional. La transacción contable se encuentra bajo la lupa. Si bien dentro de los supuestos básicos que subyacen en la noción de Contabilidad se encuentra el principio de dualidad, este no es suficiente para traslucir la totalidad del valor.

Nuevas herramientas operativas son necesarias, ya que la empresa como coalición de empresarios, gestidora de información, es el agente económico activo que nos proporcionará pautas respecto a alianzas efectuadas, oportunidades tecnológicas a su alcance y personal calificado empleado. Y son estas pautas las que incluso indicarán los cambios en el entorno y nos permitirán continuar analizando distintas posibilidades para la comunicación de la información.

No hay mejor forma de distinguir las estrategias de llamada que analizando el dinamismo de los elementos cualitativos que subyacen en las actividades empresarias. Incluso cuando las condiciones del entorno cambien, tal vez prestando atención a estos

indicios podamos adaptar progresivamente los informes contables y nutrirnos y nutrir nuestra disciplina de cuestiones menos ligadas a lo legalformal que a la realidad económica de la empresa.

Finalmente, la existencia de una estrategia empresaria como identificadora per se de actividad empresaria a partir de la iniciativa de actividades de innovación tecnológica y su impacto en políticas internas de la compañía, nos permite decir que en la Contabilidad Patrimonial es necesario reflejar la característica dinámica del actual contexto de información a la luz de información predictiva que contemple en su análisis los posibles impactos que las estrategias adoptadas generarán en la empresa.

3.2. Capítulo II

La innovación tecnológica y los activos intangibles. Una aproximación para su caracterización.

3.2.1. Introducción

El hecho de la existencia de cambios en el contexto, el reconocimiento de nuevos factores estratégicos, y la globalización llevan a que las ciencias sociales vinculadas al estudio de los fenómenos económicos se preocupen por dar una explicación para los mismos, tal como hemos esbozado en el capítulo anterior.

Estos factores influyen, indudablemente, en las concepciones que originalmente dan nacimiento al marco conceptual contable. Y en el caso particular de la Contabilidad las explicaciones deben servir para proporcionar herramientas a fin de poder identificar en los primeros una trascendencia práctica en cuanto a información exteriorizada para con los usuarios. Esto implica que se debe poder incluir en su original universo conceptual características que pasaban desapercibidas y que permitan definir activos, gastos, pasivos o ingresos que nacen a partir de estos fenómenos

El activo que consideramos en el presente estudio, sin embargo, tiene particularidades en tanto y en cuanto pertenece al segmento de información interna generada por la empresa, lo que afecta cuestiones delicadas ligadas al tipo de información a brindar hacia “afuera” y su posterior reconocimiento contable. Realizar una caracterización de la innovación tecnológica no resulta por tanto tarea sencilla.

Recordemos nuevamente que en nuestra segunda hipótesis planteamos el hecho de que la **“La información sobre la existencia de bienes intangibles dentro de una empresa es información estratégica para los distintos usuarios de la misma.”** Esta premisa nos lleva a tratar en este segundo capítulo las cuestiones que hacen a la caracterización del intangible en cuestión una vez revisadas las actuales peculiaridades del contexto que impulsan de algún modo la necesidad de mejoras en el reflejo contable

Para comenzar podemos decir que en términos macroeconómicos, no podemos negar que actualmente la investigación científica y el diseño técnico, como parte inescindible de la innovación tecnológica, son empresas colectivas en general, y que cuando trascienden tienen un impacto social que depende de factores como la originalidad y utilidad de la innovación; el precio y la promoción del producto; la capacidad

adquisitiva y el nivel de educación de la población¹⁸⁷, entre otros. Tal como menciona Albornoz¹⁸⁸ la dimensión social afecta al hecho científico y tecnológico constitutivamente.

Lo afecta de tal modo que podríamos decir que la innovación tecnológica traerá consigo cambios que, aún sin saber si serán revolucionarios o no, implicarán un cambio en la noción del tiempo social, una modificación en la funcionalidad del espacio humano.

Si observamos en concreto nuestro contexto, desde hace varios años pocos dudan de que el desarrollo de la microelectrónica y, consiguientemente, de todas las ramas de la información es caracterizable como una transformación drástica de paradigmas científicos y tecnológicos, con un extraordinario poder de penetración en sectores productivos y tradicionales.

Estas concepciones no solo tienen consecuencias para la Contabilidad y el tipo de información externa que la misma debe proporcionar sino que afecta la interrelación de los distintos segmentos contables. La información es más cambiante y dinámica en función de los cambios sociales que se han producido.

Por otra parte, la existencia de innovación tecnológica involucra además la interrelación del sector público y del privado, y la participación de ambos en la economía. “Más que cualquier otra política gubernamental, sin duda, la política de estímulo a la innovación cubre un campo de decisiones en el cual la política de la ciencia, la política de la tecnología y la política industrial convergen y se confunden hasta el punto de que se hace prácticamente imposible distinguirlas¹⁸⁹ .

Por su parte, el enfoque que la Federación Europea de Biotecnología hizo de las innovaciones tecnológicas, al definir las como un “campo multidimensional” corrobora lo aquí expresado. Básicamente considera que para efectuar un análisis respecto de la misma hay que desplegarlo en tres ejes. Estos tres ejes, continúa opinando, pueden darnos una pauta del proceso de maduración de las políticas para la ciencia y la tecnología. Ellos son: 1. Contenidos disciplinarios (disciplinas y técnicas); 2. Aplicaciones económicamente rentables (productos y sistemas) y 3. Condicionamientos impuestos por la sociedad (dimensiones sociales)¹⁹⁰ .

Puede así observarse que la información a suministrar, no solo en el marco de los estados contables tradicionales, cobra relevancia desde distintos campos sociales y no

¹⁸⁷ Bunge, M.. La ciencia, su método y su filosofía. Buenos Aires, 1995, Siglo XX. p.92.

¹⁸⁸ Albornoz, M. S., Argentina, sociedad e informática., Editorial de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 1988, p.15. Capítulo Innovación tecnológica innovación social.

¹⁸⁹ Idem nota 188, p. 19.

¹⁹⁰ Federación Europea de Biotecnología; ponencia presentada en el Seminario Bio-Social de FAST (Forecasting annual Assessment in Science and Technology). Lisboa, Marzo 2000.

solamente como parte de la información externa útil para la toma de decisiones proporcionada por la Contabilidad Patrimonial a los usuarios externos.

En vistas a esta complejidad, al intentar caracterizar a la innovación tecnológica como un activo contable, objetivo del presente capítulo, nos encontramos con que la misma se manifiesta a través de un proceso que no siempre tiene necesariamente resultados visibles ni concretos ni económicamente rentables.

Hay que resaltar también que al intentar identificarla en la realidad dentro de este marco no deben soslayarse la existencia de problemas legales originados con la propiedad intelectual, científica y tecnológica tal como lo sustentan las recientes cuestiones con la soja transgénica y las patentes farmacéuticas, entre otras.

Por supuesto nuestra disciplina en particular, la Contabilidad, no es ajena a estas complejidades. El tema de la propiedad de los recursos tiene también en nuestro ámbito una trascendencia fundamental. Para el reconocimiento contable de los activos intangibles debe existir un “control” de los mismos.

A nivel de economía nacional tanto como a nivel de empresas, el cambio tecnológico aparece además no solo como una variable exógena sino como una restricción externa a la cual es preciso ajustarse¹⁹¹ internamente.

En nuestro país, sin embargo, la “sociedad de la información”, como sinónimo de generadora de innovación tecnológica, está lejos de haberse implantado. Este retraso ofrece algunas ventajas comparativas derivadas del hecho de que se dispone de tiempo para prever determinados efectos y articular políticas en función de los mismos. Por ello pensar en los bienes intangibles autogenerados deviene de una trascendencia singular. En tal sentido, tiene importancia estratégica el poder anticipar el dinamismo que habría de adquirir, en el futuro, el proceso de innovación y la posibilidad de identificar a quienes se hayan involucrado en el mismo, como una particularidad distintiva de su actividad empresaria.

La caracterización de la innovación como un activo contable es en una real dimensión en cuanto factor estratégico, una tarea insoslayable de realizar a fin de que pueda ser identificada en la información proporcionada por la Contabilidad Patrimonial a los usuarios externos.

Intentemos pues, esta tarea, e intentemos explicarla a fin de poder identificarla en la realidad práctica, y dar así razones para una aplicación de herramientas de la

¹⁹¹ Idem nota 189, p.23.

Contabilidad de gestión involucrando nuevas pautas de análisis para la Contabilidad Patrimonial que necesita de un sesgo predictivo.

3.2.2. Capital intelectual y Capital estructural. Algunas distinciones desde el plano disciplinar.

La naturaleza de la innovación tecnológica (activo intangible) es de por sí problemática por cuanto no es solo la inmaterialidad lo que le confiere características diferenciales propias, ni aún la dificultad de vincularla con los ingresos que han de producir- que deviene de la incertidumbre relacionada con la valuación de dichos beneficios económicos y su distribución temporal- sino el carácter particularísimo que tiene (lo que en inglés se conoce como uniqueness y que podríamos traducir como singularidad u originalidad).¹⁹²

De hecho, si nos atenemos a una clasificación más general dentro de la cual está inserta este activo, las clasificaciones que se han realizado de los mismos son numerosas y en algún caso hasta disímiles. Esto hace, que la falta de información sobre los bienes intangibles desarrollados espontáneamente en la empresa (bienes intangibles autogenerados), sin que se hubiera pagado para obtenerlos de terceros, sea aún más evidente y concienzuda por parte de quienes pretenden asignarles algún tipo de definición general que los abarque.

Desde un marco teórico general (es decir, disciplinar y por encima de la regulación), una definición más amplia de recursos intangibles ha sido desarrollada a través de diversos modelos para medir el capital intelectual, lo cual nos lleva, necesariamente a estructurar una primera gran división entre el capital humano y el capital estructural.¹⁹³

El capital humano recoge las competencias actuales (conocimientos, habilidades y actitudes) y la capacidad de aprender y crear de personas y grupos¹⁹⁴. En cambio, cuando hablamos de capital estructural hablamos de conocimientos explícitos relacionados con el proceso interno de difusión, comunicación y gestión de conocimientos. Incluye tanto los derechos de propiedad intelectual como las metodologías, tecnologías, procesos y sistemas que permiten a la organización operar eficientemente y que son creados o

¹⁹² Rodríguez de Ramírez, M.del Carmen."Recursos intangibles e insuficiencia de la perspectiva financiera tradicional".Revista internacional legis de Contabilidad y Auditoría. Nro.18- Abril Junio 2004- Bogotá Colombia, p.149-178.

¹⁹³ Idem nota 192, p.152.

¹⁹⁴ Idem nota 193, p.153.

desarrollados por los empleados o bien adquiridos por la empresa¹⁹⁵: Puede ser reproducido y compartido.

Es entre los primeros, que se encuentra el llamado activo o capital intelectual autogenerado por los “recursos humanos” aplicados a la innovación y desarrollo tecnológicos (recoge las competencias actuales, conocimientos, habilidades y actitudes, y la capacidad de aprender y crear de personas y grupos).

La característica principal de éstos bienes intangibles es la potencialidad de “agregar valor” simplificando procesos, haciendo menos costosas determinadas aplicaciones, mejorando el medio ambiente, y en numerosas oportunidades sirven de base a posteriores desarrollos tecnológicos. Sin teléfono nunca hubiera existido la actual internet.

Son virtualmente intangibles que pueden tangibilizarse en mejoras a bienes, procesos o desarrollos, que aunque en algún caso puedan contar con la protección legal de las patentes o licencias de uso, no siempre cuentan con una herramienta jurídica que les permita su exteriorización o no siempre resulta conveniente exteriorizarlos mediante algún tipo de herramienta jurídica. Además, no siempre van unidos a una rentabilidad comercial inmediata, y en algunos casos, ni siquiera se advierte una rentabilidad potencial. Son producidos, desarrollados, tanto en ámbitos privados como en ámbitos públicos. Sus efectos o consecuencias suelen ser indirectas ya que se ejercen a modo de “derrame”. Sus beneficiarios son difíciles de identificar, y el hecho de tenerlos, sin necesidad de individualizarlos no significa la pérdida de aquel aprendizaje que dejó. Vale decir: son bienes públicos en el sentido económico.

Los analistas hacen uso de algunos indicadores amplios para realizar comparaciones entre las distintas organizaciones que toman en consideración la información contenida en los estados contables auditados. Actualmente se trata de medir esta capacidad de innovación y desarrollo tecnológico a través de distintos indicadores relacionados con la formación del capital humano, con el valor agregado por empleado, valor agregado por unidad monetaria de salario, etc.

Vale recordar que en los estados contables de publicación está prohibido incluir bienes intangibles autogenerados como los que aquí se comentan.

¹⁹⁵ Chaves, Osvaldo. “Reconocimiento y valuación de activos intangibles no tradicionales.” Congreso Metropolitano de Ciencias Económicas. 60° aniversario Buenos Aires 16 al 18 de noviembre de 2005. Area I: Contabilidad y Auditoría.

En cuanto a su forma de valuación, exposición y medición, no existe consenso, aunque no faltan quienes proponen algún tipo concreto de método de valuación de este capital intelectual.

Nevado Peña y López Ruiz- de la Universidad de Castilla La Mancha¹⁹⁶, por ejemplo, utilizan el auxilio de las matemáticas, aplicando el método de “mínimos cuadrados”, y afirman que el capital intelectual se puede medir presentando indicadores pertinentes que sean fácilmente inteligibles, aplicables y comparables con otras empresas.

Sin embargo, antes de adentrarnos en este problema central acerca de qué particularidades debemos detectar, vale decir, qué pautas de identificación son las que nos permitirán reconocerlos como activos contables, y si es factible hacerlo en el marco de la Contabilidad Patrimonial, en forma particular, vamos a detenernos en las dificultades generales existentes para la identificación de la conducta tecnológica de las empresas.

3.2.3. La identificación de la conducta tecnológica y su problemática.

3.2.3.1. La conducta tecnológica de las empresas. Importancia y dificultades de identificación y medición.

La conducta tecnológica de las empresas tiene importantes consecuencias en sus componentes individuales, como fuertes implicancias en la elección tácita del sendero de desarrollo adoptado por un país.

De este modo, contar con firmas innovativas supone no solo una mayor competitividad de la economía en su conjunto, sino también de la generación de “derrames” tecnológicos hacia los restantes agentes económicos, con su consecuente incidencia en el sendero de desarrollo que— de manera tácita o explícita- es adoptado por un país. En efecto, la innovación tecnológica y la diferenciación de productos es el camino para que una economía pueda sostener un incremento sistemático de los salarios, sin afectar negativamente sus niveles de competitividad. Es, también, la fórmula más prometedora en relación con la posibilidad de evitar el deterioro de los términos de intercambio y los desequilibrios del sector externo que caracterizan a las economías latinoamericanas. Puede, asimismo, incidir en un mejor aprovechamiento de los recursos

¹⁹⁶ Nevado Peña, D. y López Ruiz, V. R. ¿Cómo medir el capital intelectual de una empresa?. Revista Partida Doble (CISS Praxis). Madrid. España. Octubre 2000, nro. 115.

naturales, favoreciendo su transformación doméstica en bienes de mayor contenido tecnológico.¹⁹⁷

Por eso, los ejercicios orientados a analizar la conducta tecnológica (actividades de ciencia y tecnología) de las empresas, medir sus esfuerzos innovativos y evaluar los resultados logrados, deben pensarse como herramientas de importancia estratégica para guiar las acciones públicas y privadas tendientes a mejorar el desempeño de las firmas en los mercados y a impulsar el desarrollo económico y social¹⁹⁸. No cabe duda de la importancia de la medición de estos procesos innovativos tanto en la esfera de las empresas privadas como en la formulación de políticas públicas.

En particular, las actividades de ciencia y tecnología no cuentan con una definición taxativa que cubra con total rigurosidad los contenidos concretos de cada uno de los conceptos. Aún considerando los avances que significaron los Manuales denominados Frascati- más volcados a la estimación de los esfuerzos y resultados alcanzados en las actividades científicas- y de Oslo- de mayor orientación hacia lo tecnológico- existen actividades de límites imprecisos respecto a las categorías estándares (por ejemplo, respecto a qué incluir en innovación). Estas preocupaciones son de corte internacional y, si bien existen consensos más o menos generalizados, no es menos cierto que hay grados de libertad variables en los sistemas nacionales de captación de datos que llevan a informaciones no siempre plenamente compatibles.¹⁹⁹

Otra consideración a tener en cuenta, cuando hablamos de este tipo de actividades, se refiere a la formalización que- desde la perspectiva organizativa- tienen estas actividades en las empresas, afectándose con ello la exactitud inicial en la captación de la información primaria. Por lo general, la formalización de las actividades de ciencia y tecnología guarda relación con el tamaño. En ese sentido, las empresas pequeñas tienden a no formalizar estas actividades y como tales desechan su existencia a la hora de cumplimentar requerimientos informativos de este tipo.²⁰⁰

¹⁹⁷ Lugones, G.; Peirano, F.; Giudicatti, M.; y Raffo, J. Indicadores de innovación tecnológica. en Albornoz, M. El estado de la ciencia. Principales indicadores de ciencia y tecnología Iberoamericanos/Interamericanos, Buenos Aires, 2002, p.81-88; p. 81.

¹⁹⁸ Idem nota 197, p.81.

¹⁹⁹ Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas. República Argentina. Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Secretaría de Programación Económica y Regional. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Buenos Aires 1998, Estudios 31, p.8.

²⁰⁰ Idem nota 199, p.8.

Además, se mantienen, en todos los casos, los problemas de compatibilización conceptual (especialmente entre las categorías que define exógenamente el analista y la percepción del empresario), a pesar de los esfuerzos por aclarar definiciones y metodología empleada en las diversas mediciones. En ese sentido existe un número impreciso de actividades no formalizadas que, por diversas razones, no siempre son consideradas por el empresario bajo el concepto de actividades de ciencia y tecnología (y sus diversos componentes), aunque conceptualmente respondan a esta temática.²⁰¹

Finalmente, los contenidos de los conceptos pueden variar o catalogarse de forma distinta, de acuerdo con las características y el estadio evolutivo de la firma, como asimismo, a los rasgos del entorno.

En suma, el tamaño de la firma, las condiciones del contexto, el nivel de integración e incluso la percepción del empresario, son elementos que afectan el contenido concreto que, en definitiva, se les asignan a las actividades de ciencia y tecnología en un relevamiento de estas características.²⁰²

En lo que hace al esfuerzo de medición y evaluación de resultados de esta actividad, el propio Manual Frascati reconoce "...las estadísticas de I+D no son suficientes. En el contexto de la economía basada en el conocimiento, se ha tornado cada vez más claro que tales datos precisan ser analizados desde una perspectiva conceptual que los relacione tanto con otros tipos de recursos como con los resultados esperados de determinadas actividades de I+D. Tal relación puede ser hecha vía, por ejemplo, el proceso de innovación o desde un abordaje más amplio de "inversión intangible", que cubra no solamente I+D y actividades científicas y tecnológicas correlacionadas sino también gastos en software, capacitación, organización, etc. De manera similar, las informaciones sobre personal en I+D deben ser vistas como parte de un modelo sobre la capacitación y utilización de personal científico y técnico. Es también de interés analizar los datos de I+D en conjunto con otras variables económicas, tales como los datos sobre valor agregado e inversión."²⁰³

Es así que la Contabilidad, una vez más, se encuentra relacionada en forma directa con este fenómeno global, siendo una herramienta complementaria importantísima

²⁰¹ Idem nota 200, p.8.

²⁰² Idem nota 201, p.8.

²⁰³ OCDE 2002. Manual Frascati: Proposed Standard practice for surveys on research and experimental development, Paris, p. 14-15.

a efectos de analizar una variable tan relevante cuando de este tipo de inversiones se trata sobre todo en el sector privado.

3.2.3.2. Las particularidades del caso argentino

A la complejidad de estos temas, se les suman, además, connotaciones particulares para el caso argentino, dado que.²⁰⁴

a). la mayoría de las empresas industriales son de pequeño porte- en comparación con los estándares internacionales- y como tales no tienen estructuras organizativas específicas dedicadas a las actividades de ciencia y tecnología; en idéntica dirección tampoco existen a nivel empresario, experiencias dilatadas en el registro de indicadores tecnológicos;

b). si tomamos registros históricos desde mediados de los setenta hasta fines de los ochenta, las empresas operaron en un contexto económico (economía cerrada, escasa competencia interna, bajo nivel de tramas de subcontratación, restricciones técnicas específicas, inestabilidad macroeconómica, distorsiones de precios relativos, etc.) que derivó, en que los canales centrales de acumulación pasaron, preponderantemente, por las motivaciones financieras en desmedro de los aspectos techno- productivos y organizacionales. A nivel macroeconómico, la respuesta general fue la integración de actividades (en una única firma o a través de varias controladas), esquema que se replicó, para algunos casos, en las actividades de ciencia y tecnología. En otros términos, el punto de partida- a inicios de los noventa- lo constituye un perfil de empresa altamente integrado, tanto en lo productivo, como en lo tecnológico. Las nuevas condiciones imperantes desde inicios de los noventa (estabilidad, ampliación de las oportunidades de subcontratación, nuevas condiciones internacionales, disponibilidad acentuada de nuevas tecnología, etc.) intentaron modificar el grado de integración en el desarrollo tanto de las actividades productivas como las relacionadas con ciencia y tecnología.

c). Sin embargo, durante el decenio de 1990 hubo un significativo ingreso de corrientes de inversión extranjera directa (IED) lo que implicó el consecuente aumento de empresas transnacionales en el mercado local. Tomando el universo de las mayores empresas manufactureras, se advierte que mientras en 1963 las ET aportaban el 46% del

²⁰⁴ Idem nota 202, p.9.

valor agregado y el 36% del empleo, en 1997 esas cifras llegaban al 79 y 61% respectivamente²⁰⁵.

Durante este período hubo un bajo nivel de gasto en actividades de innovación que caracterizó a la industria argentina. Esto parece explicarse en buena medida por el predominio de estrategias de carácter defensivo, como la reorganización administrativa y la racionalización de personal, por sobre la búsqueda de mejoras técnicas y el desarrollo de nuevas capacidades, una opción que requería intensos esfuerzos innovativos.²⁰⁶

Además, entre las empresas argentinas que sí encararon actividades de innovación aparece una preferencia por la adquisición de tecnología incorporada como fuente principal de mejoras en sus capacidades y conocimientos.²⁰⁷

Esto parece tener bastante que ver con cierta urgencia de las firmas innovativas por lograr mejoras competitivas inmediatas (sin tener que esperar a la maduración de esfuerzos endógenos) que les permitieran un mejor posicionamiento en los mercados, tal vez como resultado del mecanismo de shock por el que se optó a principios de la década pasada para el desarme del aparato de protección y regulación existente.²⁰⁸

En efecto, las conductas mencionadas se han combinado para conformar un escenario a nivel de las firmas, caracterizado, en general, por una baja propensión a la realización de esfuerzos innovativos endógenos, aspecto en el que ni las filiales locales de compañías transnacionales se destacan, ya que la conducta prevaleciente en las ET con radicación local es la de seguir las pautas proporcionadas por la matriz o por filiales hermanas que operan en otros países, tanto en materia de productos como de procesos, introduciendo localmente escasas adaptaciones o modificaciones. Esta opción por el abastecimiento externo de conocimiento está frecuentemente determinado por la estrategia global de la matriz en materia de investigación y desarrollo tecnológico la que, en el mejor de los casos, solo reserva para sus filiales locales las tareas de adaptación de tecnologías, desarrolladas para otras condiciones, a la disponibilidad local de materias primas e insumos y a la dotación de factores específica del país.²⁰⁹

²⁰⁵ Chudnosky, D. y López, A. "Estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina de los años 90", Revista de la CEPAL nro. 76- Abril 2002, p.162

²⁰⁶ Lugones, G. Indicadores de innovación en la industria argentina: evidencias que reclaman un cambio de rumbo. Boletín Informativo Techint 314. Mayo- Agosto 2004, p.30-31.

²⁰⁷ Idem nota 205, p.162.

²⁰⁸ Idem nota 207, p.162.

²⁰⁹ Idem nota 208, p.162.

En todo caso, los esfuerzos endógenos de innovación que se llevaron a cabo se caracterizaron por un alto grado de informalidad (predominio de activos intangibles y empleo de recursos dedicados simultáneamente a otras tareas) y por su carácter incremental (resolución de problemas y adopción de cambios o modificaciones sobre la marcha), seguramente buscando reducir los riesgos e incertidumbres asociados a las actividades innovativas y el peso de los costos fijos asociados a ellas.²¹⁰

3.2.3.3. Dos indicadores tradicionales y pautas para su vínculo con la Contabilidad Patrimonial

Sin embargo, los esfuerzos por medir la innovación tecnológica no cesaron ni cesan. Dos son los indicadores utilizados tradicionalmente para monitorear la conducta tecnológica: la investigación y desarrollo y la existencia de patentes, a pesar de sus dificultades prácticas.

La investigación y desarrollo es uno de los indicadores de innovación más frecuentemente empleados. No obstante, sus defectos son bien conocidos: a). no mide las salidas de los procesos sino los ingresos a partir de los cuales los procesos se producen y, por tanto, no permite detectar variaciones en la eficiencia con que se lleva a cabo; b) las actividades de I+D son subestimadas en las tecnologías de producción, donde la mayor parte del cambio técnico tiene lugar en oficinas de diseño y departamentos de ingeniería de la producción, así como en los laboratorios de I+D; c). lo mismo sucede en las empresas en que las actividades que producen tecnología frecuentemente no tienen una identidad funcional y contable separada; y d). los sectores de servicios y fabricación de software no son contemplados adecuadamente en las estadísticas de I+D.

El otro indicador: las patentes, también tiene muchos defectos: a). la propensión a patentar difiere notablemente entre empresas; b). la propensión a patentar varía también de unos campos de la tecnología a otros, debido a las diferencias en la efectividad de la protección de las patentes y en las cualidades intrínsecas de las tecnologías; c). la propensión a patentar podría variar de unos países a otros, ya que el tamaño y la posición geográfica dan lugar a diferentes expectativas de beneficios por la protección de las patentes; y finalmente, d). las diferencias entre sistemas nacionales de patentes, que tienen su origen en factores legales, geográficos, económicos y culturales, son una fuente adicional de sesgo.

²¹⁰ Idem nota 209, p.162.

Más allá de estas dificultades, ambos indicadores están basados en datos que provienen de arreglos institucionales que facilitan el ejercicio de la actividad empresarial por la actividad conjunta de varios individuos, hablamos ya al inicio del presente de la necesidad de localizar “focos empresarios”.

Por su parte, la investigación y desarrollo, como actividad, y el logro de la obtención de patentes, como una de las formas de exteriorización tangible de la existencia de actividad de innovación tecnológica corresponden a actividades colectivas. Actividades colectivas que no solamente involucran a muchos individuos de un ente sino que muchas veces involucran a muchos individuos de muchos entes, que compiten desde el punto de vista comercial. Valen de ejemplo las uniones empresarias a efectos de compartir gastos para el desarrollo de proyectos de innovación tecnológica.

Estos arreglos se manifiestan, cuantitativamente, en los indicadores expresados y existencialmente a través de la figura de la empresa.

La empresa, el ente, es el que se presenta como empresario no solo al no poder identificarse a la persona en forma individual (quién es el empresario) que es la que trabajando en conjunto hace posible la presencia de una conducta tecnológica, sino porque estos arreglos colectivos llevan ínsitos características propias del empresario (asunción de riesgos, realización de actividades innovadoras, etc.) que influyen directamente en su contexto externo, pasando a ser el ente propiamente un sujeto social activo.

La conjunción de características exteriorizadas en los indicadores mencionados, con las limitaciones expresadas, y características propias de la unidad que hacen de la misma un agente social activo, constituyen pautas a ser tenidas en cuenta cuando relacionamos a partir del principio de dualidad la propiedad de activos. Vale decir quien tiene los activos y qué características propias posee.

No obstante salta a la vista que no se dan en el presente condiciones de agregabilidad ya que es extremadamente dificultosa la valuación de la propiedad de este tipo de activos. Vale aquí traer a colación lo expresado por Fisher en cuanto a que en este tipo de activos se hace patente que la valuación del activo en sí no es igual al valor de intercambio que pueda llegar a generar este activo, es más, en el caso de la innovación tecnológica ese valor es totalmente incierto a futuro, solo se estima por expectativas.

3.2.4. El concepto de activos intangibles

Y si bien existe incertidumbre en cuanto al valor de estos activos, no es menos cierto que su caracterización dentro del marco contable tampoco es del todo clara. Contablemente contamos con un rubro que permite agrupar activos que además de tener esta característica ²¹¹*carecen de sustancia física*, ya que normalmente resultan de derechos legales y contractuales que posiblemente generen beneficios en el futuro. Nos referimos a los bienes intangibles.

En nuestro país la Resolución Técnica nro.9 enumera los más habituales a fin de establecer una definición “Activos intangibles son aquellos representativos de franquicias, privilegios u otros similares, incluyendo los anticipos por su adquisición, que no son bienes tangibles ni derechos contra terceros, y que expresan un valor cuya existencia depende de la posibilidad futura de producir ingresos”.²¹²

Por su parte, el SFAC 6²¹³ dice, que los activos constituyen posibles beneficios económicos futuros controlados por una entidad concreta como resultado de acontecimientos y transacciones pasadas. Parece existir, así, un acuerdo general en la comunidad contable en torno a que, siempre que esos posibles beneficios económicos futuros carezcan de forma física, deben ser considerados como activos intangibles²¹⁴.

Sin embargo, Hendriksen²¹⁵ señala que la ausencia de sustancia física no debe considerarse como la diferencia fundamental entre activos tangibles e intangibles. Por lo contrario, sugiere que el atributo más importante de los intangibles es el alto grado de incertidumbre asociado a los beneficios que se espera obtener de ellos.

En la última versión del IAS 38, el IASC define los activos intangibles²¹⁶ “como un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física. Le asigna además las características ínsitas en la propia consideración acerca de lo que es un activo: a). es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados; y b). es un recurso del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos. Vale decir, un

²¹¹ Belkaoui, A. Accounting Theory, 1987, Great Britain, The Dryden Press, Hartcourt Brace Jovanovich College Publishers, citado en Cañibano, L, García Ayuso, M. y Sánchez, Paloma, Op.cit. pág.26-27.

²¹² FACPCE: Resolución Técnica nro.9: “Normas particulares de exposición contable. 4ta.edición, Abril 2004, Buenos Aires

²¹³ Financial Accounting Board, 1985, Elements of Financial Statements, Statement of Financial Accounting Concepts, núm.6, Stamford, CT, FASB, párrafo 25

²¹⁴ Idem nota 21, p.27.

²¹⁵ Hendriksen, E.S. Accounting Theory, 4th.edition, Burr Ridge, Irwin, citado en Cañibano, L, García Ayuso, M. y Sánchez, Paloma, Op.cit. pág.28.

²¹⁶ IASB- Internacional Accounting Standards Borrador: Norma internacional de Contabilidad nro. 38: “Activos Intangibles”. Párrafo 8 año 2004.

activo intangible es un recurso: a). identificable; b). controlado por una empresa como resultado de acontecimientos pasados; c). del cual la empresa espera obtener beneficios económicos en el futuro, y d). es no monetario y no tiene apariencia física.

En este mismo sentido Fowler Newton²¹⁷ expresa que los activos intangibles, además de no poder tocarse tienen ciertas características similares a los bienes de uso:

a). Se emplean continua o repetidamente en las actividades principales del ente (producción, comercialización, o administración), o son alquilados o licenciados a terceros.

b). Tienen una capacidad de servicio que no se consume ni se agota en el primer empleo.

c). Mientras están en uso o se licencian, no se transforman en otros bienes ni están destinados a la venta.

Así, coincidimos con Chaves²¹⁸ en que la relevancia y complejidad de los intangibles en la época actual ha ameritado por parte de los autores un esfuerzo acerca de su caracterización antes que de una definición.

Es en este sentido, y unido a la identificación de algunos posibles problemas que su definición genera, que podemos enumerar las siguientes características²¹⁹.

- Son difíciles de cuantificar: presentan problemas de medición y valuación, dificultad que se incrementa al estar basados muchos de ellos en conocimientos de tipo tácito, es decir, en conocimiento que, por su propia naturaleza, no es formalizable ni codificable.
- Se aprecian por el uso: mientras los recursos tangibles tienden a depreciarse con su utilización, los intangibles suelen ganar valor a medida que son más usados. Esto introduce en la gestión de empresas una ley de rendimientos crecientes de la utilización de recursos, contraria a la sostenida tradicionalmente por la teoría macroeconómica respecto a los activos tangibles. Contablemente surge un problema inverso al tradicional referido a la amortización de los activos físicos.
- Puede no haber “mercado” para estos activos: esto compromete su adquisición o transferibilidad. Por otra parte suelen ser activos complementarios de otros de modo que su utilidad reside en un uso combinado, siendo muy difícil su consideración individual.

²¹⁷ Idem nota 61.

²¹⁸ Idem nota 195.

²¹⁹ Idem nota 218.

- Reúnen características que permiten confundir su consideración en tanto activos o en tanto gastos: pueden ser activos o medios (pueden ser una fuente de posibles beneficios económicos en el futuro o pérdidas) y pueden ser de naturaleza financiera o no financiera. Es difícil definir su perfil como un activo o como un medio.
- Tienen un valor indirecto y potencial: ciertos recursos intangibles, como el conocimiento y la tecnología, rara vez hacen impacto directo en los resultados tangibles, como los ingresos y las ganancias. Es habitual que su influencia sea de segundo o tercer orden. Esto dificulta su medición. Además su valor es potencial lo que se evidencia en la imposibilidad de convertirse en un valor real hasta no llegar a manifestarse en un bien tangible.
- Son bienes públicos en sentido económico, ya que el mero hecho de estar basados en información y conocimiento implica que la posibilidad de ejercer algún control sobre este tipo de activos/medios es dudosa. El poseedor del mismo no pierde su capacidad de utilización dado que el conocimiento en el que se basa puede ser compartido.
- Son lentos en su acumulación: su acumulación está en relación directa con la propia experiencia de la empresa, constituyendo generalmente un proceso único e irreplicable relativo a la formación de la historia de la compañía. Este proceso histórico está sometido a cierta ambigüedad causal, que hace difícil conocer incluso para la propia empresa las relaciones causa-efecto de su devenir a lo largo del tiempo. Según el tipo de intangible de que se trate estará en una mayor medida sujeto a imitación, sustitución o copia.
- Es difícil asirlos ejerciendo algún tipo de derecho de propiedad: éstos no están bien definidos lo que genera un problema de apropiabilidad respecto a su explotación por parte de la empresa.
- Tienen un valor de liquidación nulo: en bastantes casos, sobre todo en aquellos no vinculados a las personas, los intangibles tienen un nulo valor de liquidación en el sentido de que al estar necesariamente ligados a la actividad empresarial, carecen de valor ante la posibilidad de desaparición de la empresa.

Ciertamente la gestión de este tipo de recursos es una tarea ardua y llena de dificultades y obstáculos importantes derivados de las características mencionadas. Indudablemente la existencia de una conducta tecnológica manifestada en actividades de innovación cumple con estas características generales de los activos intangibles

reuniendo las particularidades ya enunciadas, lo que nos permite en un intento de avanzar en su identificación, proponer una comparación de la existencia de estas conductas con el desarrollo de paradigmas científicos.

3.2.5. La innovación tecnológica como un activo intangible estratégico autogenerado

3.2.5.1. La tecnología, los paradigmas tecnológicos y los paradigmas científicos

Definamos a la tecnología como un conjunto de porciones de conocimiento, tanto directamente “práctico” (relacionado con problemas y artefactos concretos) como “teórico” (pero de aplicación práctica, aunque no necesariamente haya sido implementado hasta la fecha), know how, métodos, procedimientos, experiencias de éxitos y fracasos y también, por supuesto, dispositivos y equipamiento físicos²²⁰. La tecnología incluye, desde este enfoque, la percepción de un conjunto limitado de alternativas tecnológicas posibles y de futuros desarrollos conceptuales.

Esta definición parece útil para la explicación de patrones de cambio tecnológico, y a partir de la ella también podríamos decir que la distancia conceptual entre esta definición y los atributos de la ciencia- tal como los presenta la epistemología moderna- no es tan grande.

Forzaremos un paralelismo y sugeriremos que, en analogía con los paradigmas científicos (o programas de investigación científica), hay paradigmas tecnológicos (o programas de investigación tecnológica).²²¹

Un paradigma científico podría definirse como una “perspectiva” que define problemas relevantes, un “modelo” y un “patrón” de búsqueda o cuestionamientos.²²²

Haciendo una analogía amplia con la definición de paradigma científico que presenta Kuhn,²²³ definiremos un paradigma tecnológico como un modelo y un patrón de resolución de problemas tecnológicos seleccionados, basado en principios derivados de las ciencias naturales y con materiales tecnológicos seleccionados. Definiremos una

²²⁰ Dosi, G. “Paradigmas tecnológicos y trayectorias tecnológicas. La dirección y los determinantes del cambio tecnológico y la transformación de la economía” en Chesnay, F. y Neffa, J.C. (compiladores), Ciencia, tecnología y crecimiento económico. Asociación Trabajo y Sociedad, Argentina, Marzo 2003, p.99-128, Traducción de Alicia Calvo, p.106.

²²¹ Idem nota 220, p.106-107

²²² Idem nota 221, p.106.

²²³ Kuhn, T. La estructura de las revoluciones científicas. 1998 México DF, Fondo de Cultura económica, 4ta- edición p.23-24.

trayectoria tecnológica como el patrón de la actividad “normal” de resolución de problemas (por ejemplo, de “progreso”) en base a un paradigma tecnológico.

Dadas algunas tareas tecnológicas genéricas tales como, por ejemplo, las de transportar mercaderías y pasajeros, producir componentes químicos con determinadas propiedades o conmutar y amplificar señales eléctricas, han surgido ciertas tecnologías específicas, con sus propias soluciones a esos problemas con la exclusión de otras conceptualmente posibles: en nuestros tres ejemplos, históricamente esas tecnologías fueron el motor de combustión interna, el proceso petroquímico y los semiconductores, respectivamente.²²⁴ Los paradigmas tecnológicos tienen un poderoso efecto de exclusión: los esfuerzos y la imaginación tecnológica de los ingenieros y de las organizaciones donde trabajan están enfocados en direcciones precisas, al tiempo que están “ciegos” con respecto a otras posibilidades tecnológicas²²⁵. Simultáneamente, los paradigmas tecnológicos también definen cierta idea de “progreso”. La identificación de un paradigma tecnológico está referida a la tarea genérica a la cual se aplica (por ejemplo, amplificar y conmutar señales eléctricas), a la tecnología que selecciona (por ejemplo, los semiconductores y, más específicamente, el silicio) para las propiedades físico- químicas que aprovecha (por ejemplo, densidad de los circuitos, velocidad, inmunidad al ruido, dispersión, rango de frecuencia, costo unitario, etc.). Una vez dadas esas dimensiones tecnológicas y económicas, también es posible obtener, hablando en general, una idea de progreso como mejoramiento de los intercambios vinculados a esas dimensiones.²²⁶

Esta amplia analogía entre ciencia y tecnología no debería tomarse como una identidad. Además de la obvia diferencia relacionada con la distinta naturaleza de la actividad de resolución de problemas, el “conocimiento” tecnológico no está tan bien articulado como el conocimiento científico, ya que gran parte de esta articulación no está escrita, sino que está implícita en la “experiencia”, las calificaciones, etc. Esto también implica que la definición de paradigma tecnológico deba ser mucho más laxa, mientras que es posible que, en la práctica, sea difícil hacer una distinción entre actividad normal y cambio de problemática.

Aún dentro de la ciencia, los problemas y los enigmas realmente detectados (y los resueltos) son, por supuesto, mucho más limitados en número que la cantidad total de problemas y acertijos que potencialmente admiten las teorías científicas; aún más

²²⁴ Idem nota 222, p.107

²²⁵ Idem nota 224, p.108.

²²⁶ Idem nota 225 p.108.

limitadas son las partes de la teoría, acertijos y posibilidades de desarrollo “transferidas” desde la teoría científica a las ciencias aplicadas y a la tecnología (las últimas dos, por lo menos, significativamente, traslapadas). Dejando de lado暂时amente los problemas de retroalimentación (feedback), la hipótesis es que, a lo largo de la corriente ciencia tecnología- producción, las fuerzas económicas (que definiremos más abajo), junto con los factores institucionales y sociales, operan como un aparato de selección (el aparato localizador de Rosenberg)²²⁷.

3.2.5.2. Los factores que impulsan la selección de una trayectoria tecnológica

Los criterios económicos que actúan como selectores definen cada vez con mayor precisión los senderos a seguir realmente, entre un conjunto mucho más grande de senderos posibles. Por su parte este sendero tiene “inercia propia” que llevan a lo que Nelson y Winter llaman trayectorias naturales.²²⁸

Estas trayectorias pueden ser más generales o circunscriptas. Tienen complementariedades necesarias, definen fronteras tecnológicas y pueden retener características acumulativas (la probabilidad de avances futuros está relacionada con la posición que alguien, empresa o país, ocupa ya con respecto a la frontera tecnológica existente). No hay certeza sobre la posibilidad a priori de comparar y evaluar la superioridad de un sendero tecnológico respecto a otro.

Los factores económicos, institucionales y sociales están directamente relacionados con la selección de la referida trayectoria, desde la investigación a los esfuerzos tecnológicos relacionados con la producción. Esto incluye la selección basada en criterios de factibilidad, posibilidad de comercialización y rentabilidad de la alternativa elegida.

Dada la incertidumbre intrínseca asociada con sus resultados, en términos de éxito tanto tecnológico como económico es poco posible compararlos y ordenarlos ex ante. Esto dependerá: a). de los intereses económicos de las organizaciones que tienen actividades de I + D en esas nuevas áreas tecnológicas; b). de la historia tecnológica, los campos en los que se tiene experiencia; y c). las variables institucionales estrictu sensu, tales como las instituciones públicas, los organismos militares, etc. Debemos enfatizar el

²²⁷ Rosenberg, N.. Perspectives on Technology. Cambridge University Press, London, 1976. La traducción es de Calvo, Alicia.

²²⁸ Nelson, R. y Winter, S. In Search of useful theory of innovation. Research Policy 1977 p.36-76. La traducción nos pertenece.

rol que a menudo tienen las fuerzas públicas (políticas) en la determinación de una trayectoria tecnológica en particular. Es fundamental el rol de las instituciones puente.²²⁹

Existen también criterios positivos ex ante para seleccionar entre paradigmas tecnológicos potenciales, como las posibilidades de comercialización o la rentabilidad potencial. Otro poderoso criterio de selección en las economías capitalistas es, posiblemente, la capacidad que tenga la tecnología para ahorrar mano de obra.

De este modo el entorno social y económico afecta el desarrollo tecnológico de dos maneras, primero seleccionando la “dirección de la mutación” (el paradigma tecnológico) y luego seleccionando entre mutaciones de un modo más darwiniano (por ejemplo, la selección es post entre los ensayos y errores schumpeterianos).

Cuando las nuevas tecnologías están emergiendo, a menudo podemos observar nuevas empresas (Schumpeterianas) tratando de explotar diferentes innovaciones tecnológicas. Los mercados actúan como un sistema de premios y castigos, controlando y seleccionando entre diferentes alternativas. A este respecto, la existencia de múltiples actores que asumen riesgos en una economía no planificada, es crucial para los procedimientos de ensayo y error asociados con la búsqueda de nuevos senderos tecnológicos. Estos actores asumen riesgos, por supuesto, porque hay mercados que permiten grandes recompensas (por ejemplo beneficios) en caso de éxito comercial³⁰.

Las cambiantes condiciones económicas claramente interactúan con el proceso de selección de nuevas tecnologías con su desarrollo y por último con su obsolescencia y sustitución. Tenemos así, que analizar los mecanismos de retroalimentación hacia arriba, o sea, desde el entorno económico hacia la tecnología. También deberíamos considerar la influencia a largo plazo de los factores económicos y tecnológicos sobre el cambio científico. Los cambiantes precios relativos y la distribución del ingreso nacional deben necesariamente afectar a la demanda de los diferentes bienes y a la rentabilidad relativa de producirlos. Los productores ciertamente reaccionan a estas señales del entorno económico, tratando de responder con avances técnicos. Sin embargo, esto ocurre a menudo dentro de las fronteras de una trayectoria tecnológica definida, que puede ser

²²⁹ Son aquellas instituciones que hacen de nexo entre la ciencia pura y la I +D aplicada.

²³⁰ Idem nota 226, p.113.

conductiva o colocar crecientes restricciones a cualquier desarrollo consistente con las señales que está mandando el entorno económico²³¹.

El cambio técnico a lo largo de senderos tecnológicos establecidos, por su parte, se vuelve así, más endógeno al mecanismo económico “normal”.

Finalmente, en cuanto a la relación macro de la innovación tecnológica “micro” (relación que hemos tratado de establecer al tratar de explicar los senderos y trayectorias tecnológicas), la metáfora de los paradigmas y las trayectorias tecnológicas puede destacar el rol de la continuidad y la discontinuidad en el progreso tecnológico. La relación entre los dos tiene claras implicancias para la discusión de las ondas largas en la actividad económica. La naturaleza del progreso técnico puede generar cambios a largo plazo en la actividad económica y en el empleo. La tecnología por sí sola, sin embargo, no parece determinar completamente las fluctuaciones a largo plazo de la actividad económica. No es posible definir un sistema que se autorregula y cuya variable central de ajuste sea la tecnología. Una consideración realista de las ondas largas tiene que dar cuenta casi con seguridad de la interacción entre la tecnología y las variables “macro”, especialmente las relacionadas con la distribución del ingreso y los patrones de conflicto social.

3.2.6. El Capital Intelectual alternativas para una exteriorización a terceros: los modelos no financieros

Aunque el sistema contable tradicional, enfocado desde una perspectiva interna se muestra incapaz de informar sobre variables que relacionan a la empresa con su entorno, existen en la actualidad, muchos datos acerca de los componentes del capital intelectual que se exteriorizan dentro de los informes contables tradicionales aunque los mismos no se hallen reconocidos como activos por parte de las empresas (salvo en los casos puntuales en que procedieran de compras y con las limitaciones pertinentes establecidas por las diversas normas contables)²³².

²³¹ Tomemos el ejemplo del motor de combustión interna alimentado a petróleo. Los cambiantes precios del petróleo presionaron en forma creciente hacia la sustitución y el ahorro de energía. El rango para la sustitución, sin embargo, está limitado por la tecnología que por sí misma define el abanico de avances tecnológicos posibles. Idem nota 230, p.114.

²³² Idem nota 192, p.163.

Resulta posible, del análisis del estado de resultados y de sus notas respectivas, obtener exteriorizaciones cuantitativas de unidades monetarias de ítem tales como²³³:

- Salarios (desagregados a veces por sector)
- Inversión en formación (en ocasiones desagregados en los diferentes tipos de formación impartida y quién la recibe)
- Inversión en prevención
- Inversión en tecnología informática
- Inversión en marketing (publicidad, promoción de ventas, venta de personal y relaciones públicas)
- Inversión en I + D

Sin embargo, tales datos por sí solos no permiten evaluar la importancia relativa y la administración que la empresa hace de su capital intelectual ni logra formarse una imagen aunque sea aproximada, de su composición. Se torna necesario entonces, contar con otros datos, no-monetarios y, en algunos casos hasta de naturaleza cualitativa para realizar los análisis pertinentes.

Los modelos de indicadores no financieros plantean normalmente, la necesidad de utilizar un reducido número de indicadores de carácter no financiero, apropiados a cada negocio, para lograr una correcta y completa información sobre el comportamiento económico financiero de las empresas.

Dentro de las organizaciones, los sistemas de evaluación del desempeño ya están desarrollando modelos para ese tipo de mediciones, pero la aceptación de parte de las empresas para exteriorizar dicha información cuando no les es especialmente exigida por los organismos de control es variable²³⁴.

En los sistemas contables actuales, la evaluación del desempeño de la organización implica no solo la identificación de los factores críticos de éxito sino la forma en que las acciones cotidianas de la organización se vinculan con el logro de los mismos tendiendo a diseñar nuevas formas que resulten eficientes para su comunicación.

En este orden de ideas, se trabaja con los denominados tableros de comando o cuadros de mando integrales (balanced scorecards) que desarrollaron primeramente

²³³ Idem nota 232, p.163.

²³⁴ Idem nota 233, p. 164.

Kaplan y Norton y que actualmente constituyen una de las herramientas que se plantean como integradoras de los denominados sistemas de gestión estratégica de las organizaciones.²³⁵

A través de ellos, se trata de capturar la estrategia de negocios de las empresas vía la detección de los “impulsores de desempeño o valor” o “factores críticos de éxito” para mejorar la toma de decisiones gerenciales a través de la vinculación de ciertas medidas de desempeño con los objetivos y estrategias organizacionales.

Los cuadros de mando se estructuran a partir de cuatro perspectivas, cada una de las cuales desarrolla una serie de indicadores²³⁶:

- a). Perspectiva financiera
- b). Perspectiva del cliente
- c). Perspectiva del proceso interno y
- d). Perspectiva de aprendizaje y conocimiento.

El desarrollo de este tipo de tableros de comando resulta posible dentro de los sistemas de información de los entes concebidos en un sentido amplio e integrado y muchos de sus productos son ampliamente compatibles con las necesidades planteadas por los usuarios externos acerca de exteriorizaciones que se eleven por sobre la información en términos monetarios sobre datos del pasado, hacia nuevos informes que incluyan indicadores de desempeño organizacional y permitan proyectarse hacia el futuro.

Es notable la similitud del enfoque si se lo vincula con modelos desarrollados para gestionar el capital intelectual como el planteado por Skandia. Este instrumento para la planificación y el seguimiento vincula las diversas áreas de enfoque del capital intelectual y exterioriza su interacción. Estas áreas se ubican cronológicamente: el enfoque de innovación y desarrollo se relaciona con el futuro de la organización, el enfoque estructural con el presente y el financiero con el pasado inmediato. Las áreas de enfoque son aquellas en las que la empresa concentra su atención y de ese foco proviene el valor del capital intelectual de la empresa dentro de su ambiente competitivo. El enfoque

²³⁵ Idem nota 234, p. 164.

²³⁶ Idem nota 235, p. 165.

humano se ubica en el centro pues representa el corazón, la inteligencia, el alma de la organización que toca todas las demás regiones del capital intelectual.²³⁷

En un simposio sobre capital intelectual celebrado en Washington en abril de 1996, se señalaba que el capital intelectual y el modelo de Skandia (se referían al informe suplementario sobre capital intelectual proporcionado por dicha empresa escandinava de seguros y servicios financieros) serían un día la esencia del informe anual de las compañías, al cual agregarían como apéndices los actuales estados financieros²³⁸.

Otra de las empresas “modelo” en lo que se refiere a la exteriorización del capital intelectual, es Celemi que ha aplicado el monitor de activos intangibles desarrollado por Kart Sveiby. Se puede encontrar dentro del informe anual de 2002 el monitor de activos intangibles 2002 que de manera simple y con un juego de indicadores reducido permite apreciar la evolución en la gestión de los intangibles clasificados en tres categorías: estructura externa (our clients); estructura interna (our organization) y competencias del personal (our people). Según las siguientes dimensiones: Crecimiento/renovación (growth/renewal); eficiencia (efficiency) y estabilidad (stability).²³⁹

Cabe consignar, a esta altura que hemos de ser conscientes que una de las principales virtudes de estos índices es su orientación externa. La información que los mismos incorporan depende en muchos casos de factores ajenos a la propia empresa, como las preferencias de los consumidores o la acción de los competidores, variables que escapan al control de las empresas y que muchos consideran “fuera” del ámbito de competencia de aquello que la Contabilidad debe captar.

Sin embargo, coincidimos con Rodríguez de Ramírez²⁴⁰ en que lo que los autores denominan “base extracontable” es para nosotros absolutamente “contable” desde el abordaje amplio de la disciplina que sostenemos. La calificación que, respecto de los informes propondríamos en tal sentido sería “base financiera tradicional” y “base no financiera”.

Aunque las empresas no tienen una posición uniforme para la exteriorización a terceros de este tipo de capital, tal como hemos mencionado, y más allá de lo que en un futuro decidan los organismos emisores de normas respecto a la exteriorización

²³⁷ Idem nota 236, p.165.

²³⁸ Edvinson, L.y Malone, M. El capital intelectual. Barcelona, editorial Gestión 2000.

²³⁹ Idem nota 237, p.166.

²⁴⁰ Idem nota 239, p.175.

estandarizada de los componentes del capital intelectual, lo cierto es que la demanda de los usuarios en este sentido resulta evidente.

3.2.6.1. La Investigación y Desarrollo y su relación con el mercado.

En realidad, el planteamiento, en cuanto a la inclusión de este tipo de información en los estados contables, de una elección de inversión en forma tal que revele las características de los incentivos relevantes (qué es lo que hace que una empresa invierta en innovación y desarrollo y otra no) no es fácil, ya que el aparato de alineación de los incentivos está mucho más refinado y desarrollado que el aparato correspondiente para la evaluación del proceso que lleva a elegir determinada inversión, y su valuación como incidente en la determinación de los resultados.²⁴¹

Indudablemente, la contabilización de los intangibles, en general, constituye uno de los retos fundamentales a los que actualmente se enfrenta la Contabilidad. Sin embargo, cualquier intento de solución para el tratamiento de algún tipo de intangible parece dar lugar a la aparición de nuevos problemas. Dos parecen ser las principales dificultades: ausencia de una definición precisa y la falta de un criterio para su reconocimiento.

Finalmente, a efectos de concluir con las pautas delimitantes del intangible en cuestión y comprender un poco más acerca de su comportamiento en las economías de mercado, no podemos dejar de analizar la vinculación que la I+D, como uno de los componentes principales de la innovación tecnológica, tiene con el mercado, dado que uno de los requisitos que debe reunir la información contable en general es la utilidad. El intento de asegurar utilidad a los distintos usuarios constituye una tarea titánica dependiendo del usuario de que se trate, los objetivos que cada grupo pretenda alcanzar, las definiciones de los grupos de usuarios, y otras cuestiones.

Mortensen, et al.²⁴² argumentan que los investigadores han fracasado en su intento de establecer una relación estadísticamente significativa entre las inversiones en I+D y el rendimiento de las empresas. Desde su punto de vista, esto podría ser debido a que el método de investigación ha estado basado en una percepción lineal de la relación entre I+D y el valor de mercado, cuando el impacto de las inversiones en I+D sobre la situación de la empresa depende previsiblemente de factores del entorno, tales como la

²⁴¹ Idem nota 7, p.40.

²⁴² Mortensen, J. et al. "Intangibles in the European economy". Paper presented at the CEPS workshop on intangibles in the European Economy. Bruselas, 1997. La interpretación de la traducción es de Cañibano, L.

concentración de las actividades de I+D en determinadas comunidades o la dinámica de difusión de la I+D.

Un análisis del comportamiento de los inversores llevado a cabo por Dukes²⁴³ reveló que habitualmente se ajustan los beneficios para compensar la eliminación inmediata de los gastos de I+D. Por tanto, el mercado parece ser capaz de controlar la distorsión introducida la amortización inmediata de las inversiones en I+D y las considera como un activo intangible fijo con una vida económica larga.

En una línea similar, Ben- Zion ²⁴⁴ encontró que las diferencias entre el valor de mercado y el valor contable de las empresas están correlacionadas con los gastos de I+D. Por tanto, sus resultados constituyen una evidencia de que los inversores conceden valor a las inversiones que pretenden mejorar la posición competitiva de las compañías y prestan poca atención a los beneficios más conservadores que resultan de contabilizar como gastos las inversiones en I+D.

En consonancia con estos resultados, Grabowski y Mueller²⁴⁵ (1978) encuentran que las empresas en industrias intensivas en investigación obtienen una rentabilidad de sus inversiones en I+D significativamente superiores a la media, y Wooldrige²⁴⁶ documentó una reacción positiva de los inversores ante el anuncio de inversiones en I+D, lo cual implica que el mercado no es miope, sino que espera que los gastos corrientes en I+D contribuyan a incrementar el flujo de ingresos futuros. La validez de estos hallazgos fue corroborada por otros estudios²⁴⁷. En todos estos estudios se encontró una respuesta consistente y positiva del precio de las acciones ante anuncios de incrementos de los gastos en I+D, aún en presencia de disminuciones en la cifra de resultados. También hallaron que una intensidad en I+D superior a la media del sector lleva aparejadas mayores rentabilidades para los accionistas de las empresas de alta tecnología.

²⁴³ Dukes, R. "An investigation of the effects of expensing research and development costs on security prices" in Proceedings of the Conference on Topical Research in Accounting, New York, New York university, 1976. La interpretación de la traducción es de Cañibano, L.

²⁴⁴ Ben-Zion, U. "The investment aspect of non production expenditures: an empirical test" Journal of Economics and Business, 1978, p. 224-229. La traducción nos pertenece.

²⁴⁵ Grabowski, H. y Mueller, D. "Industrial research and development intangible capital stocks and firm profit rates", Bell Journal of economics, 1978, vol.9, p. 328- 343. La traducción es de Cañibano, L.

²⁴⁶ Woolridge, J.R. "Competitive decline and corporate restructuring: Is a myopic stock market to blame?", Journal of Applied Corporate Finance, 1988, Vol.1, p. 26-36.

²⁴⁷ Doukas, J. y Switzer, L.N., "The stock market's view of R&D spending and market concentration", Journal of Economics and Business, 1992, p. 95-114. La traducción nos pertenece.

Mork, R. y Yeung, B. "Internalization: an event study", Journal of international Economics, 1991, vol.33, nro.1-2 p.41-56. La traducción es de Cañibano, L.

Numerosos estudios han investigado la relación entre la ratio q de Tobin y las inversiones en intangibles: Sallinger²⁴⁸ analizó la relación entre las rentas de monopolio asociadas a una mayor concentración y la existencia de sindicatos fuertes, concluyendo que la primera se explica con toda precisión por la segunda. No obstante la evidencia presentada por Clark²⁴⁹ arroja ciertas dudas acerca de la consistencia de esa conclusión. Griliches²⁵⁰, Cockburn y Griliches²⁵¹ y Hall²⁵² encontraron correlaciones significativas entre la q y las inversiones en I+D y las patentes. Por otra parte, Hirschey y Weygandt²⁵³ encontraron una relación consistente entre el ratio q y las inversiones en I+D relacionadas con las ventas. Finalmente, Megna y Klock²⁵⁴ analizaron hasta qué extremo el capital intangible explica las diferencias en el ratio q entre las empresas en la industria de los semiconductores y encontraron diferencias significativas específicas de las empresas que persistían incluso tras ajustar los stocks de I+D y patentes. Aún así, terminaron por concluir que los stocks de patentes y de I+D parecen medir diferentes elementos del capital intangible.

Más recientemente, Sougiannis²⁵⁵ halló que los beneficios ajustados por la imputación inmediata de los gastos de I+D reflejan los beneficios obtenidos de la I+D: en concreto, documentó que los incrementos de los gastos de I+D conducen a un incremento en los beneficios durante un período de siete años. Continuando en esta línea de investigación, Lev y Sougiannis²⁵⁶ establecieron una asociación temporal significativa entre el capital de I+D de las empresas y la rentabilidad futura de las acciones, lo que

²⁴⁸ Sallinger, M.A. "Tobin's Q, unionization and the concentration profits relationship". *Rand Journal of economics*, 1984, vol. 15, summer, p. 159-170.

²⁴⁹ Clark, K.B. "Unionization and firm performance: The impact on profits, growth and productivity", *American Economic review*, 1984, vol.74, nro. 4, p. 893-919. La traducción nos pertenece.

²⁵⁰ Griliches, Z, "Market value, R&D, and patents", *Economic Letters*, 1981, vol. 7, n.2, p. 183-187. La traducción es de Cañibano, L.

²⁵¹ Cockburn, I, y Griliches, Z. "Industry effects and appropriability measures in the stock market's valuation of R&D and patents"; *American Economic Review*, 1988, vol.78, n.2, May, p. 419-423. La traducción nos pertenece.

²⁵² Hall, B H. "The value of intangible corporate assets: An empirical study of the components of Tobin's Q", 1988, NBER (National Bureau of economic research) and University of California at Berkeley. La traducción es de Cañibano, L.

²⁵³ Hirschey, M y Weygandt, J.J. "Amortization policy for advertising and research and development expenditures", 1985, *Journal of Accounting Research*, n.1, p. 326-335. La traducción nos pertenece.

²⁵⁴ Megna, P. y Klock, M. "The impact of intangible capital on Tobin's Q in the semiconductor industry", *American Economic Review*, 1993, vol.83, n.2, p. 265-269. La traducción nos pertenece.

²⁵⁵ Sougiannis, T. "The accounting based valuation of corporate R&D", *The Accounting review*, 1994, vol 69, n.1 p.44-68. La traducción nos pertenece.

²⁵⁶ Lev, B. y Sougiannis, T. "The capitalization, amortization and value relevance of R&D" *Journal of accounting and economics*, 1996, vol. 21, p.107-138. La traducción nos pertenece.

implica que las empresas intensivas en I+D son sistemáticamente infravaloradas o bien que existe una compensación por un factor de riesgo asociado con las inversiones en I+D.

Varios estudios recientes han realizado un análisis más profundo de este aspecto. Un ejemplo es el trabajo de Boone y Raman ²⁵⁷ en que constatan que las inversiones en I+D están consistentemente relacionadas con la magnitud del bid-ask spread y con la sensibilidad de los precios de las acciones.

Curiosamente, los resultados presentados por Lev y Zarowin ²⁵⁸ indican que la información contable carece de relevancia en las industrias intensivas en tecnología, que están sometidas a cambios constantes. Los resultados de Amir y Lev ²⁵⁹ indican que variables tales como los índices de penetración del mercado o el número de consumidores potenciales son determinantes fundamentales del valor de la empresa en estas industrias.

3.2.7. Pautas para la identificación de la Innovación Tecnológica y algunas razones para su exteriorización

De acuerdo con la NIC 38 y con el marco conceptual del IASC, para poder ser incluido en el estado de situación patrimonial como intangible, un recurso intangible, además de su carácter de no corpóreo, debe satisfacer otros cinco requisitos.

Los tres primeros están relacionados con la consideración de un recurso intangible como activo, en tanto que los dos últimos- que surgen del marco conceptual del IASC- se vinculan con el reconocimiento final del activo en el balance empresarial.²⁶⁰

- a). Debe tratarse de un recurso controlado por la empresa
- b). Del que se esperan obtener beneficios económicos futuros
- c). Debe ser “identificable”
- d). Debe ser “probable” que los beneficios económicos fluyan hacia la empresa
- e). Debe poder estimarse su valor en forma “fiable”

Sin embargo como no todo aquello que es “intangible” cumple con estos requisitos los importes insumidos en la adquisición o en generación interna de recursos intangibles que no califiquen como activos deberán ser imputados a gastos del ejercicio.

²⁵⁷ Boone, J. y Raman K.K. “Intangible and bid- ask spreads of stock”, 1998, Mississippi State University and University of North Texas. La traducción es de Cañibano, L.

²⁵⁸ Lev, B. y Zarowin, P. “The boundaries of financial reporting and how to extend them”, 1996, Journal of Accounting Research, vol. 37 n.2, p. 353-385. La traducción nos pertenece.

²⁵⁹ Amir, E. y Lev, B. “Value relevance of nonfinancial information: the wireless communications industry”, Journal of Accounting and Economics, 1996, vol.22, p. 3-30. La traducción nos pertenece.

²⁶⁰ Idem nota 195.

Es decir, que el efecto que se logra es exactamente el inverso al buscado, pues mientras que el desarrollo de intangibles persigue crear valor para la empresa, cuanto más se invierte a tal fin, mayor es el nivel de gastos a contabilizar y menor el resultado.

En nuestro país, los criterios para el reconocimiento contable de los activos intangibles se asemejan a los vigentes en el orden internacional.

El marco conceptual contenido en la Resolución Técnica 16 establece como características básicas de los activos:

a). Que por un hecho ya ocurrido se tenga el control de un bien material o inmaterial con valor de uso o valor de cambio

b). Que ese bien pueda generar beneficios económicos, para lo cual debe tenerse la certeza o una alta probabilidad de que genere flujos de fondos futuros positivos

c). Que su costo pueda determinarse sobre bases confiables

No especifican nuestras normas el requisito de identificabilidad para reconocer una partida intangible como activo. Pero en cambio adopta un criterio restrictivo y aclara que no todos los costos incurridos por la compra o generación de recursos que cumplan los requisitos a) y b) anteriores permitirán el reconocimiento de un activo intangible, excluyendo a los siguientes:

- Costos de investigación efectuados con el propósito de obtener nuevos conocimientos científicos y técnicos o inteligencia

- Costos erogados en el desarrollo interno del valor llave, marcas, listas de clientes y otros que, en sustancia, no pueden ser distinguidos del costo de desarrollar un negocio en su conjunto o un segmento de dicho negocio

- Costos de publicidad, promoción y reorganización o reubicación de una empresa

- Costos de entrenamiento (salvo los de carácter preoperativo)

Sin embargo, entendemos que la exclusión específica en el presente de los “Costos de investigación efectuado con el propósito de obtener nuevos conocimientos científicos y técnicos o inteligencia” no es pertinente, ya que en tanto y en cuanto se efectúen en ámbitos privados persiguen un fin económico relacionado con la obtención de una mayor cuota de mercado, el monopolio de determinada producción y/o cualquier otro objetivo de corte estratégico respecto de la existencia misma de la empresa.

Reiteramos que la empresa en este contexto es un agente social activo. Por otra parte, el objeto de la actividad contable es proveer información sobre el patrimonio del ente emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el período que abarcan, para facilitar la toma de decisiones económicas, lo cual incluye patrimonialmente

hablando al proceso de generación propia de este activo. Recordemos que en el caso de la innovación tecnológica se realizan alianzas a efectos de llevar a cabo investigaciones tecnológicas, generando incluso patrimonios de afectación exclusiva a este tipo de actividades.

Los objetivos de los entes, entes en el sentido que le hemos dado en la Parte I, además, no necesariamente deben medirse en unidades monetarias, ya hemos hecho referencia a la complejidad del contexto y a la necesidad de inclusión de otro tipo de información que amplíe el horizonte cuantitativo, desde lo cualitativo en función de los objetivos que este propio sujeto activo defina como tal.

Así es que no es el hecho del control de este activo, en sentido estricto, sino de la posibilidad de que este activo sea “procesado” en su órbita, la órbita empresaria, lo que incrementa las posibilidades de expectativas favorables por parte de una amplia gama de usuarios y hace más “valiosa” a la empresa que lleva a cabo ese tipo de actividades.

El activo innovación tecnológica reúne sí las características de un activo intangible, y en tanto y en cuanto es autogenerado podríamos considerar algunas pautas que nos indiquen que estamos en presencia de este activo tan particular.

Como bien mencionábamos en la introducción el conocer los contenidos disciplinarios críticos de determinadas ramas (por ejemplo la química, la electrónica, la medicina) que afectan este proceso y corroborar que se están discutiendo es una primera pauta. Los Congresos que efectúan las distintas disciplinas seguramente pueden aportar una pauta concreta en este sentido, así como también una idea de la posibilidad de generar complementariedades.

Desde la propia empresa y su actividad se podrá determinar la factibilidad de efectuar estas actividades.

También en el plano macro se podrá corroborar la existencia de instituciones públicas e instituciones intermedias interesadas en este tipo de temas.

La potencialidad del mercado es evidente a partir de este último comentario. En la empresa en particular pueden verificarse la existencia de campañas de testeo de mercado o de experiencias piloto.

Proponemos entonces la identificación, como paso inicial a partir de la “posesión” sin necesidad de “control”, en sentido estricto, afectada por un ámbito jurisdiccional determinado por el plano científico- disciplinar que pueda generar aplicaciones económicamente rentables. Bajo estas características, la innovación tecnológica puede ser reconocida como un activo intangible autogenerado, aunque no de manera tradicional

ya que determinar valores para este reconocimiento incluye ponderaciones cualitativas que exceden el marco de la Contabilidad Patrimonial.

3.2.8. Conclusiones

Es evidente que los principios y normas de Contabilidad vigentes en la actualidad no consiguen que los estados contables ofrezcan una información relevante sobre la posición financiera de las empresas intensivas en inversiones en este tipo de intangibles.

Desde que las economías desarrolladas se han convertido en economías basadas en el conocimiento e intensivas en tecnología, nuestra visión de la empresa ha cambiado significativamente y nuevos elementos (intangibles) se han convertido en determinantes fundamentales del valor.

Es imperioso alcanzar un consenso acerca de la naturaleza económica, definición y clasificación de los intangibles, ya que solo con base en ese consenso, será posible que los organismos emisores de normas establezcan nuevos criterios para el reconocimiento de los intangibles en los estados contables de las empresas.

La revisión de la literatura ha revelado que hay un cierto consenso en torno a la naturaleza económica de los intangibles, así como en relación con sus características básicas. De hecho existen muchas notas comunes en las definiciones propuestas: los intangibles son generalmente vistos como una fuente de beneficios futuros, carecen de sustancia física y son controlados por la empresa como resultado de transacciones y acontecimientos pasados.

Sin embargo, al ser tan heterogénea su gama, hemos procedido a discernir qué ocurre con la conducta tecnológica de las empresas y cómo la misma se manifiesta a través de dos índices tradicionalmente conocidos como son: la investigación y desarrollo y la existencia de patentes.

No obstante las dificultades de comparabilidad de estos índices, la relevancia del valor de los intangibles ha sido ampliamente documentada. En general se ha encontrado una relación consistente entre las inversiones en I+D y los resultados y rentabilidad de las acciones de ejercicios posteriores.

Además, el intangible motivo del presente es un determinante de la posición competitiva de la empresa ya que constituye una fuente misma de ventajas competitivas. Puede contribuir tanto con el factor diferenciación como con el factor eliminación de la competencia.

Es lógico que existan presiones para el reconocimiento de este tipo de activos y su inclusión en el balance, aún así también es probable que existan presiones contrarias al reconocimiento. Las razones para este rechazo pueden ser tres: primero, la gran dificultad de cumplir un criterio de certidumbre razonable para los activos intangibles; segundo, el hecho de que los analistas profesionales no parecen necesitar tal información; tercero, el hecho de que las empresas revelan información sobre sus inversiones intangibles en las notas a los estados financieros y ello hace que no sea necesario incluirlas en el balance²⁶¹.

Aunque la inclusión de información sobre intangibles en las cuentas anuales podría parecer una opción deseable para los directivos y accionistas, los directivos podrían considerar los requerimientos para la revelación completa como una amenaza, ya que la ventaja competitiva de una compañía podría considerar los requerimientos para la revelación completa como una amenaza, ya que la ventaja competitiva de una compañía podría depender en gran medida de la naturaleza y valor de sus intangibles y publicar información sobre ellos los expondría a posibles limitaciones. Además, los directivos podrían no desear revelar información de los intangibles de la empresa, ya que eso facilitaría la toma de decisiones oportunistas que les permitiría aprovechar asimetrías en la distribución de información y de criterios para la identificación, medición, gestión y publicación de información sobre los intangibles relevantes para la valoración de la empresa.²⁶²

Otro tipo de estudio ameritaría investigar qué tratamiento dan los inversores a la información sobre intangibles. Finalmente, los estudios en el área de la contabilidad para la gestión deberían explorar la relación entre la gestión de intangibles y la política industrial. Un documento de la OCDE establece que: “el propósito de la política tecnológica es asegurar que el progreso en el conocimiento se traduzca en un beneficio económico y social máximo”²⁶³. Las inversiones en intangibles podrían ser consideradas como variables proxy para la creación y difusión de conocimiento en las compañías y su medición precisa y su revelación es esencial para el adecuado diseño e implantación de las políticas tecnológicas y de innovación.²⁶⁴

La evidencia aportada por investigaciones de esta naturaleza puede ser de gran ayuda para los organismos emisores de normas contables, ya que constituye uno de los

²⁶¹ Idem nota 21 p.71.

²⁶² Idem nota 261 p.71.

²⁶³ OCDE, Technology, Productivity and Job Creation, Best Policy Practices. DSTI/IND/STP/ICCP/98/2/PART2, 1998 .p97

²⁶⁴ Idem nota 262 p.69.

datos básicos para la mejora del modelo contable actual mediante la elaboración de nuevas normas de contabilidad financiera.

4- PARTE III

La información contable a suministrar, el paradigma de utilidad y la utilización de pautas cualitativas. El problema de la objetivización de la valuación.

4.1. Introducción

De acuerdo a la FASB²⁶⁵, los estados financieros deberían dar a conocer aquella información que sea útil para los inversores actuales y potenciales, los prestamistas y otros usuarios, de cara a la toma de decisiones eficientes de asignación de recursos económicos. Como consecuencia de ello, cualquier acontecimiento que pudiese afectar a la situación financiera presente o futura de la empresa debería quedar reflejado en sus estados contables.

En el orden nacional²⁶⁶ la Resolución Técnica nro. 16 en su apartado 2, define como objetivo de los estados contables el²⁶⁷: “....proveer información sobre el patrimonio del ente emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el período que abarcan, para facilitar la toma de decisiones económicas”. Y define entre los atributos que debe tener la información contable la pertinencia o atinencia de la misma.

Esta última característica hace difícil, en forma particular, la consideración de las actividades de innovación tecnológica dentro de los Estados Contables Patrimoniales, en cuanto generadora de bienes intangibles y como *variable estratégica*²⁶⁸, no pudiendo asignársele en este sentido, un valor predictivo respecto del desarrollo empresarial.

Por su parte, la existencia de diferencias significativas en los criterios adoptados para el reconocimiento, medición y depreciación de los activos intangibles en los diferentes países en general, afecta la capacidad de ciertas empresas para competir por el capital en los mercados financieros.

²⁶⁵ Statement of Financial Accounting Concepts n° 1. Con1 Status Page. “Objectives of Financial Reporting by business enterprises”. November 1978. FASB. Capítulo: Introduction and Background. Characteristics and Limitations of Information Provided, párrafo 22. La traducción es libre y nos pertenece.

²⁶⁶ Las características reflejadas en la norma técnica se asumen como el consenso profesional respecto del tema tratado, lo cual asigna a la misma un carácter necesario tanto para la evolución normativa en sí como para la evolución de las discusiones teóricas de fondo.

²⁶⁷ Resolución Técnica nro.16- FACPCE “Marco Conceptual de las normas contables profesionales”. 4ta.edición, Abril 2004, Buenos Aires.

²⁶⁸ Cañibano, L.et altri, “La relevancia de los intangibles para la valoración y la gestión de empresas: Revisión de la Literatura”, Revista Española de Financiación y Contabilidad. Extraordinario nro. 100, 1999, p.17-88.p.20.

Las relaciones entre tecnología (desarrollo de bienes intangibles efectuado generalmente mediante actividades de innovación y desarrollo) y producción son complejas y transcurren por diversos senderos y horizontes temporales. Podemos incluso decir que modificaciones de los precios relativos por factores extraeconómicos-mecanismos de promoción, modificación de los sustratos legales de los contratos laborales, ampliación del mercado vía conformación de bloques regionales, etc., el uso pleno de la capacidad productiva instalada, la apertura/cierre de determinados mercados internacionales, e incluso, el diseño e instrumentación de estrategias empresarias individuales también contribuyen a explicar los cambios en los costos, las productividades físicas y otros aspectos del accionar empresario.

En Contabilidad se ha rechazado tradicionalmente la teoría subjetiva del valor, como base del proceso de valoración con fines prácticos. Tal como manifiesta Mattessich "...la teoría convencional del valor marginal, resulta de ayuda como soporte teórico, como ejercicio de deducción lógica, como estudio en fenómenos económicos aislados; pero resulta peligroso aplicarla a situaciones prácticas que no reúnen los prerequisites necesarios"²⁶⁹

Sin embargo, y teniendo en cuenta los diversos programas de investigación contable, aquello que expone e informa la Contabilidad Patrimonial, y aquello que forma parte del dominio de la disciplina contable tiene que ver con factores como la estructura institucional, desde la cual se genera la información, que es afectada desde el factor político interno de la organización en lo que hace a la selección y suministro de la misma.

De este modo, la exteriorización en los estados contables de actividades de innovación tecnológica implicaría contrarrestar el principio de prudencia para hacerlo más flexible en cuanto a posibilitar una mayor amplitud de información a los usuarios.

La información contable amerita entonces ser estudiada no solo en el marco de diferentes estructuras organizacionales (en cuanto salidas en distintos estados contables) sino en la posibilidad de que ella brinde herramientas que permitan identificar, a partir de su lenguaje específico, transacciones económicas que diferencien la performance empresaria a partir de la posesión o autogeneración de bienes intangibles tecnológicos.

El reconocimiento contable, de la innovación tecnológica, a partir de un valor/indicador que nos señale que estamos en presencia de un sujeto (individual o colectivo, empresario/empresa) que realiza actividades de innovación tecnológica implica el reconocimiento de una "empresa" en el marco del sistema de producción capitalista, y

²⁶⁹ Idem nota 9, p. 382.

por ende, tal como mencionáramos, el reconocimiento de que estamos ante un sujeto empresario productor de bienes intangibles tecnológicos autogenerados (BITA).

Finalmente, consideramos que la medición contable no necesariamente debe ser establecida a través de pautas de medición absolutas reflejadas concretamente en los estados patrimoniales (nos referimos concretamente a valuaciones cuantitativas) o en los estados de resultados, sino que herramientas inferenciales deben ser exteriorizadas a efectos de proporcionarnos pautas indicativas para el proceso comunicacional que involucra a los contables. Es en este marco que planteamos nuestra tercera hipótesis:

Hipótesis 3: La Contabilidad como herramienta social debe brindar pautas, no necesariamente expresadas en términos de valores absolutos, para la toma “ética” de decisiones por parte de los usuarios de los estados contables. La información a brindar debe considerar también pautas cualitativas.

Desmitificando así el supuesto común entre los usuarios acerca de la naturaleza exclusivamente numérica (y en condiciones de agregabilidad) de la información contenida en los estados contables. La concepción de una transacción contable en forma ampliada nos permitirá incluir información, que aunque voluntaria por lo menos momentáneamente, nos indique aspectos relevantes del ente emisor que hacen indudablemente a la posesión de ventajas competitivas.

4.2. El paradigma de la utilidad y su implicancia en los procesos de desarrollo de la información contable

Ahora bien, en cuanto al propósito atribuido y atribuible a nuestra disciplina, en marco del desarrollo de la teoría contable pueden apreciarse, varias fases o etapas, calificadas en ocasiones, no sin razón, como programas de investigación y que, sucesivamente, consideran que tal propósito es el registro con una finalidad legalista, la medición del beneficio y de la situación patrimonial, bajo una óptica económica, y, finalmente, el suministro de información al usuario, útil para la toma de decisiones.²⁷⁰

Tras una primera etapa, en que, con finalidades eminentemente legalistas, la Contabilidad se orienta esencialmente hacia la función de registro, con la única misión, todavía muy limitada, de dar cuenta al propietario de su situación, este propósito se sustituye paulatinamente por un enfoque en el que prevalece la visión económica y, con ello, la vinculación de la información contable al conocimiento de la realidad económica²⁷¹.

²⁷⁰ Tua Pereda, J. La investigación empírica en Contabilidad. La hipótesis de eficiencia del mercado. Ed. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 1991, p.24.

²⁷¹ Idem nota 270, p.24.

La Contabilidad en esta segunda etapa persigue la búsqueda – y registro- de una verdad única, el cálculo del beneficio y de la situación patrimonial, sin importar quien la recibe y porqué. Nuestra disciplina, en este período buscó y tomó conceptos fundamentalmente basados en la teoría económica y en la micro- economía, próximos a los planteamientos de Hicks²⁷², suponiendo que, con ello, se facilitaría aquel cálculo y, por ende, la eficiente distribución de los recursos, con lo que los autores que han militado bajo este paradigma se referían a la búsqueda de la verdad, más que a la noción de utilidad.²⁷³

En este período floreció la investigación a priori, cuyas últimas consecuencias, aparte de los postreros intentos de indagar sobre la mejor manera de medir la renta y la situación económica, desembocaron en los criterios utilitaristas típicos de la tercera etapa.

El paso siguiente, es la sustitución de la búsqueda de una verdad única por una verdad orientada al usuario, que pretende y persigue proporcionar la mayor utilidad posible en la toma de decisiones, con lo que los criterios tradicionales de verificabilidad y objetividad, sin dejar de ser importantes, dejan paso al de relevancia en el primer puesto de la escala de prioridades.²⁷⁴

Ante ese paradigma de la utilidad, surge la necesidad, de encontrar mecanismos necesarios para convertir la investigación básica a priori en investigación aplicada, necesidad que no es tan evidente en el paradigma de la medición del beneficio.

Así Standish ²⁷⁵ pone de manifiesto las cuatro grandes direcciones o áreas en que se desenvuelve la investigación, en clara correlación con las cuestiones planteadas por el paradigma de la utilidad:

- determinación de los objetivos de la información financiera;
- diseño de los sistemas de captación y producción de información necesarios para alcanzar tales objetivos;
- comunicación de información a los usuarios, y
- evaluación de su utilidad

El paradigma de la utilidad orienta el contenido de los estados financieros a las necesidades de los usuarios, asumiendo que su principal requerimiento es el apoyo informativo adecuado a la toma de decisiones; no se trata ya de medir en abstracto unos hechos pasados, en búsqueda de un concepto único y autosuficiente de veracidad

²⁷² Idem nota 41.

²⁷³ Idem nota 271, p.25.

²⁷⁴ Idem nota 273, p.25.

²⁷⁵ Standish, P.E. "Financial Reporting Research: Why, How and for Whom?" Accountancy ,Vol. 90, Issue 1032, 1979 , London, Great Britain, August, p. 119-120. La traducción nos pertenece.

económica, sino de medir e informar con una finalidad concreta: la toma de decisiones, con lo que el criterio de utilidad para el usuario constituye el punto de partida para la determinación de reglas contables y, en consecuencia, del contenido de los estados financieros.²⁷⁶

Como consecuencia de esto, este paradigma tiene implicancias sobre temas como:

1. La progresiva ampliación del concepto de usuario de la información financiera;
2. La búsqueda y discusión, promovida por esta óptica utilitarista de los objetivos de la información financiera;
3. Su incidencia en la cantidad de información suministrada o, al menos, requerida a la empresa
4. Y, finalmente, su influencia en la evolución de la epistemología contable.

Sin embargo, y más allá del tinte utilitarista que supone cualquier información contable incluida en los estados financieros, la Contabilidad como disciplina social debe perseguir dentro de estos objetivos el “comunicar”. Comunicar, como parte esencial del proceso en que nos hayamos involucrados los contables, lo que incluye, reiteramos, cuestiones de tipo cualitativas relacionadas con preguntas como el como (cómo se hace, cómo se obtuvo) y el porqué (porqué esta empresa tiene y la otra no, porqué hay más resultados) y no exclusivamente con el cuánto. Indudablemente estas proposiciones se relacionan con los recientes desarrollos de informes de sustentabilidad, entre otros.

Para continuar con el análisis de la hipótesis planteada en esta parte debemos entonces discernir el objetivo de la información a brindar tanto en términos contables generales como en términos particulares, respecto de las características de la innovación tecnológica en función de este paradigma. Vale decir, además de preguntarnos cuánto “vale” e introducirnos inmediatamente en el tema de la valuación contable, deberíamos (y podríamos plantearnos) exteriorizar otros interrogantes: ¿se están desarrollando tareas innovadoras?, ¿cómo?, ¿porqué? Ambas pautas nos proporcionarán indicios acerca del tipo de información a brindar.

Como una limitación importante al presente dejamos en claro que este análisis debería ser completado con la perspectiva de los usuarios respecto de la utilidad y del valor que le asignan a las cifras de los estados contables, qué cuestiones necesitan conocer, tema que será esbozado en siguiente punto. Simplemente introducimos, desde el punto de vista del estado financiero la necesidad de responder a otros interrogantes que surgen desde las demandas generalizadas de los usuarios, en particular respecto de

²⁷⁶ Idem nota 274, p.59.

la innovación tecnológica, porque representan a futuro importantes cuestiones ligadas a la utilidad para la toma de decisiones.

4.2.1. La búsqueda de objetivos de la información financiera.

Indudablemente la eclosión del paradigma de utilidad abre la discusión sobre los posibles objetivos de la información financiera, es decir, sobre cuáles hayan de ser las necesidades de los usuarios a cubrir con carácter prioritario ya que, el problema ahora no es determinar cuál es la renta o el beneficio, sino cuál de todos los posibles beneficios es el más adecuado y porqué.

Surge así una concepción para nuestra disciplina eminentemente normativa, en la que los conceptos de renta y patrimonio, así como los restantes que se manejan en Contabilidad, no son categorías absolutas, sino tan solo conceptos que pueden interpretarse y llenarse de contenido teleológicamente, en el marco de la adecuación de reglas a propósitos concretos y preestablecidos, de modo que, la palabra verdad, sus sinónimos y sus antónimos, carecen de legitimidad alguna en la descripción de la renta y la riqueza, tanto en Contabilidad como en Economía.

Este enfoque abre la posibilidad de establecer tantos sistemas contables como grupos de usuarios puedan detectarse, o bien aconseja la necesaria búsqueda de un solo sistema que trate de satisfacer en la mejor medida posible la totalidad de los intereses concurrentes. En síntesis, se plantean dos alternativas de objetivos²⁷⁷:

1. Suponer que los estados financieros se preparan para usuarios indeterminados, que tienen múltiples objetivos, o
2. Concretar como objetivo el proporcionar información adecuada a modelos para decisiones de usuarios específicos.

Parece que la American Accounting Association, en su declaración de 1969 apostó por esta segunda solución, aunque la regulación contable continúa aferrada a la primera, procurando, en términos de optimización, satisfacer el área de intersección de los intereses posibles, o, al menos, de los más extendidos o probables, postura que, sin duda, es la que menos dificultades puede plantear, al menos comparativamente con la alternativa de establecer diferentes tipos de estados financieros, si bien no está exenta de problemas: así, de un lado, puede ocurrir que alguna de esta información, suministrada en los estados financieros, no sea relevante a ningún propósito ni usuario y, en consecuencia, no se utilice; por otro lado, la información conseguida por el procedimiento

²⁷⁷ Idem nota 215 p.118.

de las áreas de intersección de las necesidades de los diferentes grupos de usuarios probablemente no sea total y completamente útil a ninguno de ellos; en tercer lugar, y en íntima relación con las anteriores, surge la dificultad de elaborar información neutra, entendido este calificativo como concordancia de los criterios que se han utilizado para su confección con los sustentados por las distintas clases de usuarios, cuestión que solo se resuelve aumentando nuevamente la información suministrada, al objeto de explicitar en la misma, con el mayor detalle posible, aquellos criterios empleados en la elaboración de los estados financieros.²⁷⁸

En cualquier caso, el repaso de las grandes declaraciones de principios pone de manifiesto que, a medida en que se desarrolla el paradigma de la utilidad, la determinación de los objetivos de la información financiera cobra creciente importancia hasta convertirse, en la última etapa de la regulación contable, bajo el argumento principal de que es esencial para la elaboración de reglas concretas en la práctica contable. Con esto en los últimos años se ha presenciado el surgimiento, como ya mencionamos, de nuevos estados financieros, y de técnicas contables no utilizadas hasta el momento que extienden el registro y comunicación de información a nuevos ámbitos tales como la actividad social de la unidad económica, por ejemplo.

Si observamos la realidad social como punto de partida de la observación contable vemos que la “realidad contable” es observable mayormente a través de documentación o de derivados de la misma. La naturaleza de los ítems contables es contractual o basada en otras manifestaciones de preferencias respecto de fenómenos sociales similares.

Generalmente es la medición indirecta a través de cálculos la que se necesita en Contabilidad, ya que las condiciones de agregabilidad de las valuaciones, y la posibilidad de localización de valores son necesidades fundamentales de la disciplina.

Sin embargo, en orden a la ampliación del objetivo de la información contable vemos que estas condiciones de la “realidad contable” no son suficientes a efectos de satisfacer la demanda de información por parte del ampliado universo de usuarios, amén de que otras cuestiones relacionadas se presentan también como conflictivas.

La mayoría de las mediciones contables no se realizan para propósitos científicos sino que se realizan por necesidades prácticas de negocios. Aquí la expectativa del beneficio a largo plazo excede su correspondiente costo. El criterio costo- beneficio aplicado no en Contabilidad sino a la Contabilidad es crucial para un entendimiento más profundo de la valuación tradicional.

²⁷⁸ Idem nota 276, p.64.

Por su parte, en una disciplina como la nuestra es el usuario, o el consenso de los usuarios, el que decide cuál método es considerado costo- efectivo- aún a costa de que no sea costo eficiente en un nivel científico. Esto es para recordar a los contables, que estudian la disciplina, de que la decisión de si usar o no determinados métodos de valuación para la comunicación de información en última instancia debe ser determinada por un consenso de la mayoría de los usuarios de estos elementos. Sin embargo, desde nuestro punto de vista si la práctica aceptará los instrumentos académicos y sus modelos, es una cuestión pragmática y mayormente política, donde la dificultad de la determinación del objetivo de la información a brindar estará siempre presente.

4.3. El carácter normativo-científico de nuestra disciplina y las necesidades de los usuarios

Es así que a partir de los objetivos que plantea la información contable no podemos dejar de considerar que nuestro norte está en la definición de necesidades para los usuarios con todas las implicancias que hemos tratado de dilucidar en el párrafo anterior. No obstante, no escapa a nuestra propuesta de ampliar el marco informativo que una de las principales cuestiones, una vez definidos estos objetivos, se relacionan con el problema de la medición. Básicamente los estados contables proporcionan información numérica y específicamente monetaria. La trascendencia de la medición en Contabilidad ha sido reconocida desde hace mucho y ello se refleja en la frecuente utilización del término “medición” en la literatura contable.

La Contabilidad tiene aspectos históricos, matemáticos, legales y hasta de la conducta pero no puede colocarse dentro del compartimiento de una sola de estas categorías. El dilema sugiere que elijamos también un criterio funcional para tipificar nuestra disciplina. Puesto que las principales funciones de la Contabilidad son la clasificación y la valuación, la idea de interpretar a la Contabilidad como una Teoría de la Medición suena plausible.²⁷⁹

Vale aclarar que es habitual distinguir en nuestra disciplina dos ámbitos claramente definidos²⁸⁰:

1. de un lado, el cognoscitivo, de carácter positivista, en el que puede situarse la generalización y formalización de los conocimientos en que se asienta y que puede asimilarse con la construcción de una teoría

²⁷⁹ Idem nota 269, p.52-53.

²⁸⁰ Idem nota 276, p.66.

general contable, que trataría de poner de manifiesto los rasgos comunes de todos los sistemas contables.

2. De otro lado, el teleológico, normativo, con apoyo en la lógica deóntica, que trata de derivar de la teoría general reglas concretas para la acción, como hipótesis instrumentales, verificables teleológicamente, es decir, por concordancia entre objetivos perseguidos y resultados conseguidos. En este último ámbito se encuentra la interpretación o aplicación de la teoría general contable para construir, a partir de la misma, sistemas contables específicos, de modo que pueden existir tantos como objetivos diferentes puedan pensarse.

Coincidimos con Túa²⁸¹ en que en nuestra disciplina, son posibles los planteamientos positivos y normativos, en estricta y no beligerante coexistencia, cada uno de ellos en el ámbito en el que obtienen aplicación más adecuada.

La Contabilidad es, en primer lugar, una ciencia empírica pues sus verdades pueden refutarse por la experiencia: los rasgos comunes pueden ser contrastados y verificada su existencia con los diferentes sistemas contables y, a la vez, puede comprobarse el funcionamiento de un sistema contable, es decir, si sus consecuciones se orientan o no a la finalidad prevista. Dentro de las disciplinas empíricas, la Contabilidad participa en buena medida del carácter de ciencia aplicada pues cada sistema contable requiere un conjunto de hipótesis instrumentales, a partir de las cuales construye sus reglas, en función de los objetivos previstos por el sistema.

Todo ello implica una alteración sustancial en el concepto de validación de las hipótesis y reglas contables. El criterio positivista se conserva para la teoría general, es decir, para la contrastación de la misma con los rasgos genéricos existentes en todos los sistemas contables, pero, en estos últimos, la verificación, como corresponde al paradigma de la utilidad, se convierte en teleológica, es decir, en relación con la utilidad que proporciona.

4.3.1. La Contabilidad y el problema de la medición.

Volviendo a la cuestión fundamental de cualquier sistema contable, trataremos de dilucidar entonces los problemas que la medición acarrea en esta definición de objetivos tanto particulares como generales.

²⁸¹ Idem nota 280, p.67.

Stevens enfoca a la medición desde un punto de vista amplio y, de acuerdo con ello, acepta una definición que es resistida por algunos científicos²⁸². Si consideramos a la medición como “la asignación de numerales a objetos o hechos de acuerdo a reglas”, se sigue que la medición más básica es la clasificación, que constituye un proceso discriminatorio fundamental por el cual varias categorías pueden ser identificadas y distinguidas a través de numerales. El arreglo de categorías o clases diferenciadas a través del rótulo proporcionado por numerales se considera como la base natural de la medición y se denomina escala nominal.

Para Ijiri²⁸³ medir es establecer una correspondencia entre los fenómenos del mundo real y los elementos de un sistema de numeración. Para que la correspondencia tenga sentido previamente, es preciso definir correctamente el fenómeno real objeto de medida y la escala de medición que se va a utilizar. La valoración es un caso especial de medición, donde se cuantifica en términos monetarios.

Los cálculos son así una parte fundamental del proceso de valoración, cálculos que se realizan asumiendo unos convenios o modelos de valoración, destacando como sistemas de valoración, el valor presente, el costo histórico, el valor marginal, el valor actual o valor corriente de mercado.

Un proceso de valoración precisa de una base de referencia común a los objetos y acontecimientos considerados, de modo que permita una visión unitaria de una acción, y al mismo tiempo permita la comparación con acciones alternativas.²⁸⁴

La valuación es un caso especial de medición, por lo que podemos considerar a la Contabilidad inmersa de lleno esta problemática ya que al establecer las correspondencias mencionadas, subyacen presupuestos y nociones que necesariamente nos conducen al tradicional problema, y en particular al que aquí nos aqueja en nuestra tercera hipótesis, cual es la objetivización como parte de la problemática ligada a la ética de la toma de decisiones y la necesidad de valuaciones que contemplen condiciones cualitativas.

²⁸² La importancia del trabajo de Stevens reside en parte, en el mérito de haber rastreado a la medición hasta la clasificación y en incluir a la última en su sistema. Para comprender este esquema debemos considerar una jerarquía de cuatro escalas: la nominal, la ordinal, la de intervalos y la de proporciones, cada una de las cuales sirve como modelo matemático para la medición bajo condiciones de creciente rigurosidad. Stevens, S.S. On the Theory of Scales of Measurements, Science, Vo. 103 (Jan- June, 1946), p. 677-80.

²⁸³ Ijiri, Y. The Foundations of Accounting Measurements. A Mathematical, Economic and Behavioral Inquiry. Ed. Prentice Hall New Jersey 1967, p.21. La traducción nos pertenece.

²⁸⁴ Montesinos Julve, V. La Contabilidad como sistema de Medición de las Ciencias Económicas. Revista Española de Financiación y Contabilidad Octubre- Diciembre 1978, p. 85-108; p.92-93

4.3.2. El problema de la objetivización del valor: la valuación y la escala.

En Contabilidad, los números que se asignan expresan normalmente unidades de una “mercancía” estándar. En principio, esta estandarización podría basarse en cualquier mercancía, pero, por razones obvias, la moneda corriente de un país se elige usualmente como tal estándar.²⁸⁵

Cada conjunto de reglas de valuación debe tener una razón de ser y se encuentra dentro de un modelo de valuación que surge de una concepción particular de valor. Esto implica que cada procedimiento de valuación nace de una teoría del valor.²⁸⁶

Ya mencionamos que cada proceso de medición gobierna el establecimiento de una correspondencia unívoca entre el objeto o hecho a ser medido y una escala. El valor se deriva entonces del poder de compra de aquella cantidad de moneda legal que el agente considera equivalente al objeto en cuestión. Ya mencionamos que esta subjetividad de comparación es uno de los principales dilemas de la ciencia económica. Sin embargo, los economistas, los contadores, y prácticamente todas las personas, se han acostumbrado a convivir con este preconcepto inalterable, y comienzan a derivar consuelo del aserto de los pragmáticos y de otros filósofos que sostienen que gran cantidad de hipótesis científicas son de carácter subjetivo y por lo tanto dependen de juicios de valor. Para otorgar a esto un halo de objetividad y para lograr una forma de medición operacionalmente aceptable, se sustituye, el juicio de valor de un individuo por el de un agregado social; en la mayoría de los casos de un tipo especial de agregado: el mercado. El considerar como objetivo al valor que surge de este proceso de medición más o menos “democratizado”, puede ser una cuestión de definición puesto que los precios de mercado están: 1. sujetos a aberraciones monetarias; 2. pueden ser manipulados, y 3. no siempre tienen validez mundial. Esta clase de objetividad no está tan de acuerdo con la noción de objetividad empleada en la ciencia. Pero, un mercado aunque en muchas circunstancias constituya un pequeño agregado social puede, frente a nuestro dilema, considerarse como capaz de establecer un “valor subjetivo” relativamente objetivo.²⁸⁷

En cuanto a la escala, se debe efectuar una estricta distinción entre objeto y escala. Se trata en este caso de una distinción pocas veces explicitada. La característica más conocida de dicha escala es su inestabilidad. La medición del valor se ve

²⁸⁵ Idem nota 9, p.145.

²⁸⁶ Idem nota 282, p.146.

²⁸⁷ Idem nota 283 p.147.

menoscabada no solo por la deteriorante influencia de la subjetividad, sino también por los considerables y continuos cambios de la escala estándar, cambios relacionados con el poder adquisitivo de la moneda como escala.

Por otra parte, hay que señalar que el concepto de poder adquisitivo no solo es intrincado sino que no acepta una única solución. Como promedio ponderado de los precios de un conjunto de mercaderías, este concepto presupone dos cuestiones: una concerniente al peso que se atribuye a cada mercancía en particular y el otro referido a la selección de mercancías a incluir en el conjunto. Lo cual está vinculado con el orden de preferencias que de ningún modo son iguales e inamovibles para los seres humanos. Hay que resaltar que muchas veces la búsqueda de un valor deriva más que de una preferencia en la elección, de una necesidad de orden administrativo (control patrimonial, asignación de valor a productos conjuntos, etc.).

La mayoría de los procedimientos de valuación en la Contabilidad y la Economía tradicionales, utilizan escalas numéricas y brindan un rango completo de cada elemento dentro de su “universo”, por lo que se hallan atadas a lo que los matemáticos denominan un ordenamiento completo o lineal. Este se halla caracterizado por los siguientes atributos: irreflexibilidad, asimetría, transitividad y conexión. Así, el valor expresado por un número asignado a un objeto o hecho se supone que indica una preferencia rigurosa por este objeto (sobre dinero, o mercaderías de cualquier valor inferior) por parte de un individuo o agregado social “en un contexto bien definido”. La parte crítica en la frase precedente es obviamente la que se encuentra entre comillas²⁸⁸ ya que los contables solemos asumir que el contexto se encuentra “definido”. Más adelante abordaremos la clarificación que ha aportado la teoría de la decisión a este concepto, y como nos influye.

Por su parte, hay que reconocer la existencia de distintos propósitos y circunstancias para el mismo objeto al cual tenemos que atribuir diferentes valores bajo condiciones que de otra forma serían *ceteris paribus*. Sin embargo, especialmente para los contables existe una creencia de que debe existir un enfoque que resulte neutral para todos los propósitos, una manera de asignar valores que puedan satisfacer todas las necesidades de valuación.

Antes de adentrarnos en el entendimiento de diferentes ópticas desde las cuales se han abordado no solo los interrogantes planteados por el paradigma de la utilidad, sino también los conceptos básicos de la ciencia contable, haremos una suscita revisión de la noción de valor para la teoría subjetivista económica. Ésta, si bien es descartada en

²⁸⁸ Idem nota 284 p.147.

cuanto a su aplicación en lo contable, aporta un marco de comprensibilidad al fenómeno económico que se pretende valorar, y amplía el espectro de valoraciones a ser incluidas dentro de los estados contables en el marco del paradigma de la utilidad, la ampliación del tipo de información financiera a brindar, la ampliación de los usuarios de esta información y las implicancias sociales que todo esto pueda tener.

4.4. La noción de valor aplicable a la innovación tecnológica La economía subjetivista y la noción de preferencia.

Ya hemos mencionado que esta teoría resulta simplemente un soporte analítico. Aunque no toda medida práctica de valor puede deducirse del marginalismo, dentro de las teorías subjetivas económicas, y no siempre esta teoría se aproxima a la realidad tanto como para ser aplicada a propósitos contables, si consideramos, en cambio, que resulta útil para la comprensión del fenómeno económico particular sobre el cual se asienta la posibilidad de ser exteriorizado, aunque no necesariamente valuado en términos económico- monetarios o cumpliendo las tradicionales condiciones de agregabilidad que plantea la Contabilidad.

Si hacemos un poco de historia, en la teoría económica se plantea el pasaje de una forma “objetiva” de concebir el análisis de lo económico, hacia concepciones subjetivas. Es decir, se postula que en los clásicos las preocupaciones pasaban fundamentalmente por el descubrimiento de las leyes que regían el sistema económico, mientras que a partir de ese entonces, el énfasis pasó a estar puesto en el comportamiento de los sujetos o agentes económicos.²⁸⁹

Los economistas subjetivistas partieron del sujeto económico como unidad de análisis e intentaron formular principios y modelos sobre su comportamiento. En este sentido, se plantearon analizar las reacciones que se producen en dichos agentes económicos (empresarios, trabajadores, consumidores) al enfrentarse a la satisfacción de sus necesidades mediante recursos siempre existentes en cantidad limitada para cumplir aquel objetivo, de allí sus dos categorías principales: la escasez y la elección.²⁹⁰

La escasez fue concebida como un principio ordenador del comportamiento humano, basada en el presupuesto de que las necesidades del hombre son ilimitadas. La relación entre necesidades ilimitadas y recursos escasos constituye la premisa clave a

²⁸⁹Trincheró, H.H. Antropología Económica. Ficciones y Producciones del hombre económico. Capítulo I: “De la economía política a la antropología económica: trayectorias del sujeto económico”, p. 13- 144, Eudeba 1998, 1ra. Edición, p. 63..

²⁹⁰ Idem nota 286 p. 63.

partir de la cual podían enunciarse y modelizarse los comportamientos de los sujetos económicos.²⁹¹

Si se nos permite una disgregación analógica respecto de la información demandada a los estados contables, la misma puede ser ilimitada e infinita en cuanto a las necesidades de los usuarios, pero no toda ella es factible de ser incorporada a los mismos, incluso por una limitación de espacio. Vale decir, la información que muestran los estados contables reflejan hoy en día el paradigma que sustenta la economía subjetivista: la escasez y la elección. Es más nos atreveríamos a decir que el propio pasaje experimentado por la ciencia económica dentro de sus análisis se corresponde con la evolución del pensamiento contable hasta llegar al paradigma de la utilidad.

En los economistas posteriores a los clásicos el análisis de los valores y sus transformaciones en precios dio lugar a su referencia respecto de los precios formados en los mercados. Del análisis de la oferta y la demanda como mecanismos del sistema para regular en el largo plazo los desequilibrios se pasó casi exclusivamente a priorizar los mecanismos por los cuales opera la demanda y ésta concebida desde modelos de comportamiento individual de los sujetos.²⁹²

La teoría económica se erige entonces en referencia ineludible de la política. La intervención política queda restringida a generar las condiciones contextuales para que las mismas den lugar al comportamiento “racional” de los agentes económicos. Nuestro amplio espectro de usuarios tienen también como presupuesto un accionar racional.

Dicha racionalidad presupone a un individuo con necesidades ilimitadas que operando en un contexto de recursos escasos se comportaría previsiblemente asignando dichos recursos a fines alternativos. Como vemos, y reiteramos, no es casualidad el actual paradigma de la utilidad²⁹³, la ampliación del concepto de usuarios y la necesidad de ampliación de la información contable.

Partir, entonces, del presupuesto de la posición de igualdad de los agentes económicos frente a los mercados es una arbitrariedad frente a la realidad del modo de producción capitalista. Ello solo es posible mediante la abstracción del sujeto social en tanto individuo que opera en razón de sus preferencias para lograr satisfacer necesidades que se conciben ilimitadas en función de una construcción ideológica: la que se expresa en la pretensión de que los distintos agentes económicos, al comportarse racionalmente,

²⁹¹ Idem nota 286, p.64.

²⁹² Idem nota 287, p.64.

²⁹³ Idem nota 289, p.66.

es decir buscando situaciones de equilibrio parciales, construirán una sociedad en equilibrio general²⁹⁴.

Tanto las variaciones de los precios de las mercancías, resultado de las variaciones en la oferta y la demanda como la distribución del ingreso son, para nosotros, la expresión, en términos de precios de los procesos y las relaciones de producción sociales. Siguiendo con esta idea, podemos decir que en la economía capitalista la separación entre productores y consumidores, entre oferta y demanda, es en parte la expresión en términos de categorías económicas de la división en clases de la sociedad y esta división en clases sociales es la que reproduce permanentemente el proceso de producción capitalista, expresándose también allí la forma que adquiere la distribución del ingreso.²⁹⁵

En términos contables esto implicaría que no es menor mostrar la existencia de determinados recursos por parte de algunos entes, también nos lleva a reparar en mencionado paradigma ecléctico para explicar el nuevo capitalismo de alianzas.

Los supuestos subjetivistas no pasan necesariamente por el reconocimiento de la existencia de un sistema de precios. Este planteo resulta del hecho de que la noción de utilidad está referida a la satisfacción de necesidades guiadas ante todo por “preferencias” y, si bien estas preferencias tienen un referente en el precio, es posible construir otros indicadores de preferencia.

El precio no es meramente un indicador para las decisiones del sujeto económico sino un producto de los procesos sociales ligados a la oferta y demanda en la sociedad capitalista; al mismo tiempo dichos procesos sociales tienen su anclaje en el hecho concreto, por ejemplo, de que la oferta de mercancías de un productor capitalista y la oferta de fuerza de trabajo de los trabajadores, responden a fenómenos de estratificación social, al lugar que dichos sujetos sociales ocupan en la sociedad y que por lo tanto si bien pueden ser agregados cuantitativamente (mediante los precios) representan una distinción cualitativa.²⁹⁶

La producción de innovación tecnológica puede ser incluida dentro de un análisis en el sentido que nos venimos manifestando, aunque no siempre puede ser agregada cuantitativamente, y su precio, tanto de generación como de adquisición en el mercado (como pauta objetiva, y nos remitimos a lo expresado en el punto anterior) si bien generalmente no es conocido opera sí, como una distinción cualitativa respecto de

²⁹⁴ Idem nota 290, p.74.

²⁹⁵ Idem nota 291, p.76.

²⁹⁶ Idem nota 292, p.77.

quienes la producen y quienes no, incluso de quienes pueden adquirirla y quienes no formando parte del proceso social en el cual se halla involucrada. En el presente si fusionamos el concepto individual que refleja el balance (de empresa) con el concepto “colectivo” (siempre pensado como individual) de empresario estamos nada más ni nada menos que tratando de exteriorizar un proceso social que ha llevado al análisis de este activo dentro de la teoría económica tratando incluso de explicarlo en su génesis y permanencia.

Volvamos pues a los conceptos contables fundamentales que pretenden explicar los distintos interrogantes ya planteados del paradigma de la utilidad y de los conceptos básicos contables subyacentes en los mismos.

4.5. Los enfoques de la disciplina contable y su aporte al entendimiento de la valuación

4.5.1. El enfoque de la Teoría de la Administración: la teoría de la decisión

Los rasgos esenciales del enfoque de los modelos de decisión pueden resumirse en esta afirmación de Sterling²⁹⁷: La elección entre la información disponible debe solventarse en base a su utilidad para la toma de decisiones, de manera que la información más relevante es la que contenga mayor potencial con respecto al suministro de datos necesarios a los modelos empleados por el decidor.

Este enfoque es el primero que surge en el marco del paradigma de la utilidad, por ello sus planteamientos generales coinciden, en principio con los implícitos en la óptica utilitarista, y solo sus desarrollos posteriores aportan elementos diferenciadores que contribuyen a distinguirlos.²⁹⁸

Pero antes de continuar examinaremos algunas contribuciones de la moderna teoría de la decisión al problema del valor. Esta área de la estadística ha contribuido a la formulación de la interdependencia existente entre el valor y el contexto del cual surge el valor.

Nicholas Smith²⁹⁹ que considera al valor desde un punto de vista muy general- no solo incluye aspectos económicos sino también militares y éticos- asevera que una cosa (es decir: “una forma particular de clasificar el universo”) no puede ser considerada

²⁹⁷ Sterling, R.R. “Decision Oriented Financial Accounting”. Accounting and Business research, V.2 n.7, 1972, p.108-208, p.198. La traducción es de Tua Pereda.

²⁹⁸ Idem nota 270, p.86.

²⁹⁹ Smith, N.M. “A Calculus for ethics: A Theory of the Structure of Value- Part I”, Behavioral Science, Vol I, n° 2, April 1956, pp.111-142. La traducción pertenece a Mattessich, R.

separada de su contexto. Esto se halla ilustrado en la siguiente cita, en la que puede encontrarse hacia el final un punto de vista poco común:³⁰⁰ “El hecho de que el valor de un billete de un dólar no es una cantidad absoluta sino que depende más de la circunstancia en la que es intercambiado, puede ser ilustrado muy simplemente atendiendo al esfuerzo comparativo que realizaría un hombre hambriento para obtenerlo en relación con el esfuerzo que haría un hombre adinerado para tener el mismo billete. Para el hambriento el dólar representa algo para comer y, por lo tanto representa supervivencia. Podría, en verdad, representar toda su posibilidad de vida, mientras que para el rico el billete de un dólar representa un incremento tendiente al logro de algún otro objetivo no necesariamente tan importante para su supervivencia.

La atención se dirige no a cosas particulares o elementos en el sistema tales como el hombre, el billete, o..., sino al sistema como un todo. Se verá que los valores van a ser asociados fundamentalmente con el estado o condición de todo el sistema, y no necesariamente con algunas combinaciones lineales de los elementos que lo componen.”

De esta forma, en principio, un valor no se refiere a un objeto sino al estado de un sistema. El valor de un objeto o cosa se deriva de los valores del estado y se convierte, en un concepto secundario; se define como “...la diferencia en los valores de estado de un sistema cuyos estados se diferencian por las cosas bajo su consideración”. Esto, en el fondo, es una versión muy generalizada del marginalismo³⁰¹, pero a diferencia de éste Smith proporciona un número finito de elementos o dimensiones para describir este contexto.

Otra diferencia, respecto de la teoría subjetivista, puede encontrarse en la utilización de variables estocásticas (probabilidades). Así, se define un sistema como “un conjunto de todos los estados que se hallan vinculados por probabilidades de transición no nulas” y “el valor del actual estado w es el valor promedio (o esperado) de un estado futuro x , o, en otras palabras, es igual producto de la probabilidad de transición del estado w en el momento s al estado x en el momento t , con el valor del futuro estado x en el momento t ”.³⁰²

Sin embargo los senderos de transición desde el presente hacia el futuro pueden ser controlados o influenciados por ciertas decisiones. Por lo tanto para cada una de estas decisiones o acciones existe una ecuación de valor. Esto se halla mejor ilustrado en el caso de una mercadería que puede ser vendida de distintas formas, pero solo una ha de

³⁰⁰ Idem nota 295, p.112.

³⁰¹ Idem nota 294, p. 207.

³⁰² Idem nota 295, p.115.

proporcionar el rendimiento más alto. En verdad, generalmente, identificamos el valor de esta mercancía con el mayor rendimiento. Smith sigue con esta idea considerando primero un procedimiento de optimización que selecciona la ecuación de valor de la decisión que proporciona el numeral más alto. Pero solo situaciones simples pueden ser sometidas a semejante enfoque de maximización. Sabemos por la teoría de los juegos que bajo circunstancias más complicadas debemos introducir criterios de decisión “arbitrarios” antes de proceder a la valuación de un estado determinado. Reconociendo este hecho, Smith sustituye el imperativo de maximización por un operador más general que representa una función objetivo o criterio de decisión elegido de acuerdo al juicio de valor del decididor (y no necesariamente igual a un procedimiento de optimización).³⁰³

Sin embargo este enfoque tiene severos inconvenientes para propósitos prácticos de valuación. Una dificultad importante reside en el requisito de una descripción adecuada del estado de un sistema de valor. Cuanto más abarcativo sea concebido un sistema, más difícil resultará de evaluar. Si la teoría de la decisión ha de ser utilizada más allá de la mera conceptualización del valor, se torna necesario el establecimiento de medidas de utilidad. La dificultad de esta tarea resulta por lo tanto evidente.

Engels, por su parte, quien se ocupa de la “teoría de la valuación de la administración de empresas a la luz de la teoría de la decisión”, recomienda un enfoque que proporciona lo que él llama “balance pronosticado”³⁰⁴. Y aunque no entraremos en detalle en este punto, vale resaltar lo dicho por el propio Engels reconociendo más aspectos del balance y de la “comunicación” que el mismo establece para con los terceros. Dice Engels, que: “No podemos asumir que la práctica contable cree datos de valor en vano ni que estos datos carezcan totalmente de sentido. La conclusión que nos queda es que se persiguen fines y se logran objetivos que no pueden ser inducidos (o no pueden serlo de manera tan correcta) a través de valores de decisión Tal propósito es la “comunicación”.

Si clasificamos los valores encontrados en la economía como valores de decisión y valores de no decisión, es probable que pronto descubramos que los últimos ocurren solo en donde la información se transmite de una a otra persona: el acreedor recibe información del deudor, las autoridades de recaudación del hombre de negocios, el público de la corporación, el comprador o vendedor, del tasador. Estos valores también

³⁰³ Idem nota 298, p. 207.

³⁰⁴ Engels, W. Betriebswirtschaftliche Bewertungslehre im licht der entscheidungstheorie. Opladen: Westdeutscher Verlag, 1962, citado en Mattessich, op.cit. p.211. Su propuesta tiene gran similitud con la de Edwards y Bell.

servirán en última instancia a propósitos de toma de decisiones: la adquisición de acciones, la imposición, el otorgamiento de créditos o la determinación del precio. Pero existe una diferencia muy grande si el evaluador y el agente tomador de decisiones no son la misma persona. Si el propio evaluador toma la decisión, conoce exactamente la forma en que obtuvo los datos de valor y sabe que conclusiones puede derivar de los mismos. Pero un tercero no lo sabe, no sacará información de ellos o lo que es aún más peligroso- sacará alguna información falsa. Por lo tanto, bajo ciertas circunstancias, puede ser ventajoso proporcionar una pequeña cantidad de información en forma segura antes que transmitir un valor con gran contenido informativo, pero corriendo el riesgo de que el mensaje no sea interpretado correctamente.

La precondition de toda comunicación es la existencia de convenciones. Debe haber un acuerdo acerca del significado que tienen los elementos. Si pronuncio, por ejemplo, la palabra “weiss”, un alemán imaginará un color determinado; en cambio un inglés, asociará una herramienta o un defecto dicho sonido (vice). Las convenciones sociales de los dos pueblos difieren en cuanto a estas articulaciones de sonido.

La tarea de la teoría de las convenciones de valor es minimizar la pérdida de información que resulta inevitable. La decisión es el propósito último de los valores subjetivos y de las convenciones de valor- aún un dato de valor generado por reglas convencionales se transmite con el propósito de permitir que el receptor tome una decisión. Por lo tanto parece justificado utilizar el término “valor” para ambas categorías, valores subjetivos y convenciones de valor a pesar de la diferencia de sus orígenes. La relación inherente entre ambos conceptos es mucho más fuerte que los diferentes métodos utilizados para generar los datos de valor.³⁰⁵

Finalmente, y para sintetizar enunciaremos las principales asunciones en que se basa en enfoque.³⁰⁶

- Dado que la predicción es una condición inherente al proceso de decisión, el conocimiento de las medidas o procedimientos alternativos es un requisito previo a la utilización del criterio de la toma de decisiones para solventar la validez de las cifras contables;

- Al mismo tiempo, el criterio de la capacidad predictiva, permite el establecimiento de conclusiones sobre procedimientos contables y modelos valorativos alternativos, sometidos a confirmación posterior, una vez que se especifiquen los modelos de decisión;

³⁰⁵ Idem nota 300, p.234.

³⁰⁶ Idem nota 270, p.88.

-Por ello, el enfoque de la capacidad predictiva no solo es consistente con la orientación hacia la toma de decisiones por el usuario sino que además, puede propiciar la investigación en un ámbito que permita a la disciplina contable conseguir la evaluación de sus realizaciones en términos de la orientación hacia los modelos decisorios.

La variable que con más frecuencia trata de predecirse es el flujo de retornos esperados por el inversor, bien directamente o a través del beneficio, del que aquellos reembolsos pueden considerarse subrogados.

Este enfoque se diferencia de los restantes por su carácter normativo y deductivo en cuanto a sus planteamientos teóricos; estudia la utilidad de las cifras contables para las decisiones concretas de determinados usuarios o grupos de ellos y utiliza un criterio de relevancia como instrumento de medida de los atributos predictivos de activos, pasivos y transacciones contables.

4.5.2. El enfoque del valor económico de la información

Este enfoque, también denominado de la economía de la información, partiendo de la suposición del comportamiento racional del inversor, y a diferencia de la hipótesis de eficiencia, que asume el costo nulo de la información, trata a esta última como una mercancía en su sentido económico más estricto, separada e independiente de las decisiones que puedan tomarse en base a la misma, en un contexto caracterizado por la incertidumbre; por otro lado, frente al carácter completo de la información, asumido por la hipótesis de eficiencia, la economía de la información presupone su imperfección. Con todo ello, el resultado es, una teoría normativa de evaluación de la información para el análisis sistemático de alternativas informativas.³⁰⁷

Los puntos básicos del planteamiento implícito en este enfoque son.³⁰⁸

- la información es considerada como un bien económico escaso, que tiene un costo y que, como contrapartida, depara un beneficio a sus usuarios, consistente en su relevancia, es decir en la utilidad que proporciona a sus modelos de decisión;
- partiendo de la racionalidad del inversor, se asume que la producción de información está regida por las leyes de la oferta y la demanda determinadas por los consumidores, que intentan maximizar sus funciones de utilidad de

³⁰⁷ Idem nota 270, p.108.

³⁰⁸ Idem nota 211, p.451.

modo que solo deben realizarse las actividades cuyo beneficio exceda a su costo;

- la información contable se evalúa en términos de su capacidad para incrementar la calidad de las elecciones óptimas, siendo necesaria para la revisión sistemática de la probabilidad bayesiana inherente a varias acciones posibles;
- el individuo selecciona entre diferentes acciones con distintos resultados posibles; asumiendo un comportamiento racional del mismo, se supone preferirá el resultado con mayor utilidad. En este contexto, la información es necesaria- y deseable- al objeto de revisar las probabilidades de cada uno de los resultados esperados;
- en consecuencia el individuo, hace frente a dos etapas: la primera, en la que el sistema informativo produce diferentes señales, y la segunda, en la que la observación de los resultados de una señal determinada conduce a la revisión bayesiana de las probabilidades y a la elección de una acción condicionalmente óptima;
- con estas asunciones, el enfoque de la economía de la información puede plantearse bien el análisis de cada sistema de información específico para determinar su valor, bien el sistema de información óptimo de entre todos los posibles.
- El sistema óptimo será el que presente mayor diferencia entre el costo de la información y el beneficio producido por la misma, en términos de maximización de su utilidad esperada
- De este modo se resuelve el interrogante planteado por el paradigma de la utilidad, determinando así cual pueda ser la fuente de información más adecuada al inversor, a partir de un planteamiento basado en el análisis del costo beneficio.

Los métodos utilizados por quienes han militado en este enfoque se centran en el campo del razonamiento analítico, basado en técnicas estadísticas y de elección económica, con apoyo tanto en la teoría de probabilidad bayesiana como en el análisis de costo beneficio, incorporando a la Contabilidad instrumentos con origen en la teoría económica, tales como funciones utilidad y óptimos paretianos, todo ello bajo una óptica neoclásica, en cuanto que la economía de la información se apoya en el individuo, en su

racionalidad económica, que trata de maximizar su utilidad esperada, y en posiciones óptimas de equilibrio.³⁰⁹

Si bien los trabajos típicos de este enfoque se centran en procesos individuales de decisión, la visión del valor económico de la información se ha aplicado también en contextos multipersonales, planteando análisis a nivel de mercados económicos en los que también se produce demanda y oferta de información y con ello, como indican Wolf, Francis y Tearney³¹⁰, tratando de evaluar:

- los incentivos del mercado para producir y consumir información
- los efectos en el bienestar social agregado e en la optimización de la asignación de recursos
- los efectos de la regulación en los mercados de información.

A pesar de su indudable atractivo, este enfoque presenta algunas dificultades en sus planteamientos. Como indican los autores anteriormente mencionados³¹¹, ni el valor económico de la información ni la teoría de la decisión suministran respuestas definitivas a cuestiones normativas tales como la determinación del sistema informativo óptimo sino que, más modestamente, el análisis solo puede determinar el valor de una información específica para una decisión concreta; si bien la cuestión del conjunto de medidas, reglas o pronunciamientos contables óptimos puede analizarse calculando el valor de cada alternativa, este procedimiento parece inviable, dado el carácter, prácticamente ilimitado de alternativas posibles, por lo que la propuesta resulta más adecuada para soluciones específicas.

A ello hay que añadir dos limitaciones adicionales: de un lado, que el mundo real de la toma de decisiones es excesivamente complejo, con pluralidad de acciones, situaciones y posibilidades, difícilmente plasmables en un modelo; de otro, que los decidores no actúan homogéneamente, con lo que es difícil general las conclusiones individuales. No obstante, el enfoque del valor económico de la información ha contribuido a incrementar el conocimiento de la manera en que las cifras contables son valoradas y utilizadas en los procesos de decisión.³¹²

³⁰⁹ Idem nota 270, p.110.

³¹⁰ Wolk, H et atri. Accounting Theory. A conceptual and institutional approach, Kent Publishing Company, Boston, Massachusetts, 1984, p. 194. La traducción es de Túa Pereda.

³¹¹ Idem nota 310, p.193.

³¹² Idem nota 270, p.111.

4.5.3. El enfoque de la teoría de los hechos

De un modo u otro todos los enfoques asumen que los requerimientos de los destinatarios de los estados contables son conocidos o pueden averiguarse suficientemente como para que puedan serles suministrados de la manera más adecuada, de forma que la teoría contable debe llegar a producir sistemas informativos óptimos para el usuario y sus decisiones.

Tal vez como contrapunto de esta postura, implícita en el paradigma de la utilidad, surge una concepción que, sin abandonarlo en ningún momento, trata de subsanar las dificultades inherentes al mismo, especialmente en cuanto a los obvios problemas que entraña el conocimiento de las necesidades del usuario de la información financiera y, al mismo tiempo, en cuanto el reconocimiento de que existen diferentes tipos de usuarios, con necesidades no enteramente coincidentes, que podrían llevar a la necesidad de elaborar múltiples tipos de estados financieros.³¹³

Se trata de la que se ha dado en llamar “teoría o enfoque de los hechos” que, ante las aludidas dificultades, aboga por aumentar, de forma indiscriminada y neutra, la información contenida en los estados financieros, de manera que sea su receptor quien seleccione los datos que le merezcan una mayor atención según los modelos decisorios que utilice.

Suele considerarse a Sorter³¹⁴ el promotor o, al menos el formalizador de esta postura, que puede sintetizarse en los siguientes puntos:

- Existen tan variados usos de la información contable que parece imposible especificar los contenidos informativos óptimos para cada uno de ellos
- Incluso dentro de cada uso concreto, los diferentes usuarios emplean una amplia gama de modelos de decisión, que no siempre son capaces de describir, definir o concretar. Ni economistas ni contables pueden delimitar la totalidad de los modelos utilizados por los receptores de la información
- Los enfoques utilizados para detectar las necesidades de los usuarios pueden resultar altamente restrictivos, en la medida en que lleguen a excluir determinados contenidos informativos en base a su pretendida falta de relevancia.

³¹³ Idem nota 270, p.122.

³¹⁴ Sorter, G.H. “An Events Approach to basic Accounting Theory” The Accounting Review, January, 1969, p. 12 -19. La traducción es de Túa Pereda.

En resumen, planificar la información contable significa conocer al usuario y sus necesidades, extremos que para la teoría de los hechos no pueden ser predeterminados normalmente; nuestra disciplina se enfrenta así a requerimientos con frecuencia desconocidos, por lo que su cometido es el suministro de información, con el mayor grado posible de desagregación, sobre hechos económicos relevantes, adecuados a la más amplia variedad posible de modelos de decisión; el usuario será, en consecuencia, quien se encuentre en mejores condiciones de escoger, agregar, ajustar y asignar la importancia de cada dato, de acuerdo con las funciones de utilidad implícitas en los esquemas que utilice.³¹⁵

Como indica Belkaou³¹⁶ es el receptor y no el contable el que decide acerca de la validez de un hecho, transformándolo en información adecuada a sus necesidades; de este modo, deben de ponerse de manifiesto todos los atributos y características potencialmente relevantes de los acontecimientos económicos acaecidos en la empresa, lo cual equivale a una expansión del contenido de los estados financieros.

Una de las asunciones fundamentales de la teoría de los hechos estriba en que las pérdidas debidas a la agregación son considerablemente mayores que sus beneficios, por lo que esta operación destruye gran cantidad de potencial informativo. En consecuencia, y en cuanto a los estados contables³¹⁷:

-El balance debe establecerse de modo que permita reconstruir al máximo los hechos agregados, permitiendo que cada usuario sea capaz de generar información acerca de los acontecimientos concretos en que esté interesado; de esta manera diferentes receptores pueden elaborar informaciones distintas de un mismo evento, según sus preferencias, determinadas por los modelos de decisión que utilicen; el balance no es tanto un indicador de la situación económico financiera de la entidad como una manera indirecta de comunicar hechos relevantes;

- De la misma forma, el cometido del estado de resultados no debe restringirse al suministro del importes y componentes del resultado, sino que debe incluir la descripción de los hechos operaciones o actividades determinantes de aquel; no importan tanto, en consecuencia, los resultados finales, sino los puntos de referencia que puedan localizarse en la actuación de la empresa y que han conducido a dicho resultado;

³¹⁵ Idem nota 270, p.123.

³¹⁶ Idem nota 211, p. 35.

³¹⁷ Idem nota 270, p.124.

- Por análogas razones, el criterio básico para confeccionar el estado de origen y aplicación de fondos no es la incidencia de un hecho en el capital circulante, sino su relevancia en el proceso de inversión- financiación de la entidad.

Evidentemente los planteamientos de este enfoque tratan de reducir al máximo el problema de la neutralidad de la información financiera, a causa de los juicios de valor implícitos en los criterios utilizados para su diseño y elaboración. El suministro indiscriminado de datos evitaría, en buena medida, este problema.

Sin embargo, las dificultades de esta teoría son obvias, pues mientras su planteamiento a priori es irreprochable, resulta poco menos que utópica cuando se intenta llevarla a la práctica, especialmente por tres motivos:³¹⁸ peligro de caer en un exceso de datos, imposibilidad manifiesta de incluir en los estados contables todos los hechos económicos acaecidos en la empresa con expresión de sus diferentes atributos y, caso de que se optase por un resumen de los mismos, evidente falta de criterios para determinar cuáles puedan ser los más significativos, con lo que, al ser subjetiva la elección, se caería en el sesgo que se trata de evitar.

Sin embargo, la regulación contable parece que, en su evolución, confirma de alguna manera la filosofía subyacente en la teoría de los hechos, ya que, sin llegar a los extremos preconizados por la misma, se mueve claramente en búsqueda del mayor incremento posible de la información financiera puesta a disposición del usuario, tanto en cuanto a datos como en lo que respecta a los criterios seguidos para su elaboración, en un aparente intento de satisfacer dentro de sus propias limitaciones, las necesidades concurrentes en los estados contables y la posible falta de neutralidad de los mismos.³¹⁹

4.6. Los aspectos comunes de los modelos de valuación y las dificultades para la inclusión de nuevas cifras contables.

Una vez que hemos analizado algunas de las líneas de investigación actualmente utilizadas en Contabilidad, siempre vinculadas a la óptica utilitarista del usuario de la información contable, destacaremos la existencia de aspectos comunes en los modelos de valuación que se proponen en la disciplina, modelos por su parte provenientes en mayor o menor medida de alguno de los enfoques mencionados entre ellos:³²⁰

1. El objeto de comparación: Para expresar o medir un valor, se necesitan al menos dos objetos (o hechos): el objeto a ser evaluado y su escala,

³¹⁸ Idem nota 211, p.36.

³¹⁹ Idem nota 270, p.125.

³²⁰ Mattessich, R. p. 220.

es decir, el objeto en términos del cual el primero (el objeto valor) ha de ser evaluado. Puesto que el objeto de comparación es comúnmente una cantidad de dinero, existe el peligro de pasar por alto la distinción existente entre el objeto valor y la escala de valor.

2. El estado básico X , un conjunto de variables exógenas (o funciones), aceptables para las partes involucradas en la generación y utilización de la medida a ser derivada. Con frecuencia, estos datos dados son también valores (valores originales) que deben distinguirse del valor a ser deducido (valor de oportunidad).
3. La operación de valuación W , un conjunto de operaciones matemáticas relevantes para la deducción del “valor” a partir de la base de valuación X .
4. La estructura temporal T , un conjunto de puntos en el tiempo (o de pequeños intervalos) que expresan la relación temporal entre los puntos de tiempo de la base de valuación por un lado, y la fecha para la cual ha de expresarse el valor (nos referiremos a esta fecha como “el tiempo valor” o “el tiempo del estado preliminar”). T podría hallarse dentro de W y desempeña un papel fundamental cuando comparamos diferentes modelos de valuación.
5. El valor (de oportunidad) V , el resultado final o variable endógena del modelo de Valuación. El valor informativo de V dependerá del contexto dentro del cual sea utilizado y del grado de relevancia del modelo.

Estas proposiciones, sin embargo, no son suficientemente rigurosas y solo pretenden extraer elementos comunes de estas propuestas que se orientan no solo a la utilidad de la información para el usuario, sino que siguen desarrollándose bajo los supuestos de agregabilidad en la valuación.

Si bien los diferentes enfoques reconocen desde su base inconsistencias teóricas limitantes, todos, en alguna medida, buscan satisfacer la condición de agregabilidad, sin mencionar más que tangencialmente o indirectamente que las cifras contables involucradas en la valuación son totalmente heterogéneas. Solo resaltamos el hecho de que los distintos rubros involucrados en la confección de los estados contables no son valuados bajo un mismo parámetro, sino que solo su exteriorización en forma monetaria hace de los mismos, cifras homogéneas “aptas” para ser sumadas y conformar algún tipo de total.

De esto se desprende la necesidad de incorporar otro tipo de información, principalmente cualitativa en los estados contables, que complete aquellos en los aspectos que estos números heterogéneos no pueden “comunicar”.

Vale aclarar que podemos considerar también condiciones de no agregabilidad de la información, aunque no necesariamente bajo pautas de exteriorización cualitativas, utilizando herramientas de otras disciplinas que nos permitan “cuantificar” de alguna manera determinadas condiciones.

Muchas veces centrarnos exclusivamente en la necesidad de valuación hace que dejemos de lado aspectos que si bien no son cuantificables estrictamente si hacen a una cuestión relativa a las “preferencias” de los usuarios, contrastables con las demandas de información de estos últimos. Destacamos aquí la diferencia de preferencias en los usuarios y la necesidad que se plantea en la realidad práctica de aumentar la información que los estados contables deben brindar consecuencia del ya mencionado paradigma de la utilidad.

Advertimos al lector que hemos omitido considerar entre otros enfoques el llamado enfoque neopositivista, que comentaremos brevemente en nuestro último capítulo como parte de las nuevas aristas predictivas que se están buscando en la investigación contable.

Este último es una nueva manera de aproximarse a nuestra disciplina explicándola desde una óptica netamente empírica y, simultáneamente, en cuanto respecta a la investigación a posteriori, un intento integrador de varias de las hipótesis subyacentes en otros enfoques.

La relevancia de las cifras contable cobran en estos cuestionamientos y en los enfoques que hemos mencionado siempre dentro del marco que venimos analizando, otra dimensión, máxime cuando hablamos de innovación tecnológica. La existencia de la misma implica de por sí una dificultad de identificarla, de adaptarla a los conceptos subyacentes en la Teoría Contable y por supuesto, una dificultad relativa a la valuación en términos contables tradicionales e implica, por otra parte, una visible demanda de los usuarios que asumen que la información estratégica tiene valor. Valor que no necesariamente puede ser traducido una cifra de contenido absoluto.

4.7. Conclusiones

Evidentemente hay una necesidad de que las cifras contables se adecuen a la realidad ya que las demandas de los usuarios así lo indican en forma generalizada.

El marco contable actual limita el tipo de información que emiten los estados contables porque no considera como activos muchas “variables estratégicas” en la clasificación del tipo de información que actualmente se brinda, sino solo si cumplen determinadas condiciones. Esto marca entre otras cuestiones diferencias de acceso a los mercados financieros, lo cual en el ámbito del activo que nos interesa identificar, resulta muchas veces una cuestión ligada directamente a la subsistencia misma de determinada empresa o actividad.

Sin embargo, en el ámbito de la teoría contable, sigue siendo el paradigma de la utilidad el rasgo predominante si tratamos de describir qué tipo de información brindan los estados contables. Esto ha influido en la ampliación no solo de los objetivos de la información financiera sino en la ampliación del espectro de usuarios de la misma y en la ampliación del tipo de información requerida a los estados contables. Los objetivos de la información financiera son esenciales para establecer reglas de la práctica contable.

La información contable forma parte de un proceso de comunicación entre las empresas (consideradas como entes contables) y los usuarios de los estados contables. Refleja a través de cálculos indirectos hechos económicos subyacentes a los cuales se les asigna en un momento determinado un valor concreto exteriorizado en cantidades monetarias y sujeto a determinadas condiciones de reconocimiento. Otra condición, implícita, de las cifras expuestas en los estados contables es la agregabilidad.

No obstante, no toda información demandada por los usuarios, que cumple el requisito de ser útil para la toma de decisiones cumple con este último criterio. Es más la información contable en sí no es homogénea más que en la escala utilizada que asigna valor. Podemos decir entonces que la información contable es heterogénea, y su exteriorización en moneda solo es una ficción que permite cumplir con la condición de agregabilidad.

Por su parte, la investigación contable ha venido ampliando consecuentemente sus contenidos conceptuales de fondo los cuales también han tomado un rumbo teleológico tratando de responder a las nuevas cuestiones que surgen del paradigma de la utilidad, y han dado lugar al desarrollo, de distintos enfoques en presencia que sugieren dos opciones respecto de la confección de los estados contables: los mismos se preparan para usuarios indeterminados o se preparan de acuerdo a los objetivos de los distintos usuarios.

Una de las principales cuestiones encuentra lugar en la definición de los modelos de decisión utilizados por los usuarios. Así el enfoque de la teoría de la decisión sugiere

que la elección entre la información disponible debe solventarse en base a su utilidad para la toma de decisiones, de manera que la información más relevante es la que contenga mayor potencial con respecto al suministro de datos necesarios a los modelos empleados por el decidor.

En este punto no podemos dejar de mencionar que el nexo que vincula a la Contabilidad con la medición es la valuación. Surge de estos cuestionamientos cómo medimos, en concreto cómo valuamos esa información contable que será utilizada por los usuarios.

Recordemos que la moderna teoría de la decisión ha hecho contribuciones concretas al problema del valor. Esta área de la estadística ha aportado a la formulación de la interdependencia existente entre el valor y el contexto del cual surge el valor. El valor de un objeto o cosa se deriva de los valores del estado y se convierte, en un concepto secundario. Los senderos de transición desde el presente hacia el futuro pueden ser controlados o influenciados por ciertas decisiones. Por lo tanto para cada una de estas decisiones o acciones existe una ecuación de valor.

Además esta teoría plantea que la precondition de toda comunicación es la existencia de convenciones. La tarea de la teoría de las convenciones de valor es minimizar la pérdida de información que resulta inevitable.

La decisión es el propósito último de los valores subjetivos y de las convenciones de valor- aún un dato de valor generado por reglas convencionales se transmite con el propósito de permitir que el receptor tome una decisión.

Como resultado de esto el conocimiento de las medidas o procedimientos alternativos es un requisito previo a la utilización del criterio de la toma de decisiones para solventar la validez de las cifras contables, ya que es esta capacidad predictiva la que permite el establecimiento de conclusiones sobre procedimientos contables y modelos valorativos alternativos. La dificultad de aplicación de este enfoque resulta pues evidente.

Para el enfoque de la economía de la información, en cambio, se parte de la suposición del comportamiento racional del inversor, y a diferencia de la hipótesis de eficiencia, que asume el costo nulo de la información, trata a esta última como una mercancía en su sentido económico estricto, separada e independiente de las decisiones que puedan tomarse en base a la misma, en un contexto caracterizado por la incertidumbre. Por otro lado, frente al carácter completo de la información, asumido por la hipótesis de eficiencia, la economía de la información presupone su imperfección. Con todo ello, el resultado es, una teoría normativa de evaluación de la información para el

análisis sistemático de alternativas informativas. Incorpora a la Contabilidad instrumentos con origen en la teoría económica, tales como funciones utilidad y óptimos paretianos, todo ello bajo una óptica neoclásica, en cuanto que la economía de la información se apoya en el individuo, en su racionalidad económica, que trata de maximizar su utilidad esperada, y en posiciones óptimas de equilibrio.

Finalmente podemos decir que ni el valor económico de la información ni la teoría de la decisión suministran respuestas definitivas a cuestiones normativas tales como la determinación del sistema informativo óptimo sino que, más modestamente, el análisis solo puede determinar el valor de una información específica para una decisión concreta y aunque encontramos elementos comunes en los distintos modelos de valuación no podemos dejar de observar una “falta” de información que complete aquello que en muchas ocasiones no puede ser medido y más específicamente, encuentra enormes dificultades para ser valuado, en nuestro caso particular el activo innovación tecnológica.

La información cualitativa encuentra así una justificación más que fundamentada en cuanto es una necesidad de la práctica contable su incorporación, ya que las cifras contables son heterogéneas, hay una demanda más amplia por parte de los usuarios respecto de la información contable externa; y si bien la teoría contable plantea la posibilidad de existencia de dos opciones de información contable externa sigue siendo el requerimiento de información para usuarios indeterminados el norte hacia el cual se siguen preparando los estados contables.

5- PARTE IV

La significación de las cifras contables como parte del proceso de comunicación.

5.1. Introducción

Dentro del sistema contable el problema del proceso de valoración, se centrará en explicar la naturaleza de la información numérica ofrecida, así como en establecer criterios para separar entre la información que el sistema ofrece, y aquella otra que no aparece en los estados financieros.

Ya mencionamos que es una asunción común entre los usuarios, la naturaleza numérica de la información contenida en los estados financieros, aunque no por ello este tipo de información resulta suficiente. Cada grupo de usuarios asume que las cifras que ellos utilizan pueden ser ordenadas y sumadas de manera genérica. La validez de las comparaciones entre diferentes empresas así como las conclusiones que se puedan derivar dependen de este supuesto, aunque las mismas resulten heterogéneas.

La necesidad de introducción de variables cualitativas en la información contable forma parte de la ampliación del espectro de las necesidades de los usuarios.

Para proceder concretamente a esto, vale decir, la posibilidad de introducción de variables cualitativas, no podemos, consecuentemente, quedarnos en el plano contable únicamente. La matemática y la estadística, por ejemplo, pueden aportarnos también herramientas que nos permitan comprender y comunicar mejor aquellas cuestiones contables relacionadas con la realidad que no pueden expresarse en los tradicionales valores contables absolutos.

La matemática consiste en la clasificación y el estudio de los patrones. La palabra patrón debe ser entendida en un sentido amplio, de modo de cubrir casi cualquier clase de regularidad que pueda ser reconocida por la mente. Un patrón hace referencia a propiedades, categorías, tipos. Se refiere a relaciones entre cosas no a las cosas en sí mismas. Cada tópico de la matemática tiene que ver con estas relaciones aunque el reverso no sea probablemente cierto: hay patrones y relaciones que no son matemáticas, aunque caen en otras esferas científicas. Cabe aclarar que una disciplina científica no está completa sin un estudio de los patrones de comportamiento y de relaciones

interactivas³²¹. La Contabilidad ha utilizado normalmente solo aquella porción de la matemática que conocemos como aritmética.

La estadística, en cambio, se refiere a la colección, presentación, análisis y utilización de datos numéricos a efectos de hacer inferencias y alcanzar decisiones frente a la incertidumbre que existe normalmente en los ámbitos de la economía, los negocios, y cualquier otra ciencia física o social³²². Una de las características de la Estadística es precisamente analizar la validez de los resultados.

La Estadística también puede definirse como un instrumento del método científico y por tanto orientado al estudio. Estudiar fenómenos sencillos, no precisa la utilización de un método estadístico. Donde aparece la necesidad de determinar estadísticamente leyes que rigen y permiten explicar fenómenos y aumentar el conocimiento del ser humano es cuando se presentan situaciones complejas afectadas por la incertidumbre. Es en este terreno, en el de la incertidumbre medible, donde la Estadística encuentra su principal campo de acción.³²³

Para pasar del terreno de las matemáticas al de la estadística es necesario que se establezca alguna medida de la representatividad de la validez, del resultado que se presenta.³²⁴

Un ejemplo divulgativo sobre este carácter diferenciado con las matemáticas lo podemos poner en la siguiente situación: las matemáticas dejan claramente, y sin género de duda, establecido que sumar dos y dos proporciona cómo resultado cuatro. La estadística parte de una situación más compleja, plantea el problema de sumar dos cantidades y analizar la validez del resultado. El resultado de esta suma estará afectado por un error debido a la incertidumbre.³²⁵

La estadística enfoca su atención a procedimientos de validación y a fenómenos sujetos a factores externos múltiples e incontrolables. Estos son los límites que quiere establecer la estadística.³²⁶

³²¹ Sawyer, W.W. *Prelude to mathematics*. Penguin Book, inc. Baltimore, Md, 1955, p.12. La traducción nos pertenece.

³²² Salvatore, D. *Statistics and Econometrics*. Schaum's outline series, New York, 1982, p. 1. La traducción nos pertenece.

³²³ Sánchez Crespo, G.; Manzano, V. "Sobre la definición de Estadística" *Boletín de la Internacional Association of Statistical Education para América Latina*, oct. 2002, p. 5.

³²⁴ Idem nota 323.

³²⁵ Idem nota 324.

³²⁶ Idem nota 325.

Nuestra propuesta final se orienta a la construcción de un índice testigo, desde datos agregados microeconómicos a partir de la encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas, a comparar con un índice individual que surja de la empresa productora de estos bienes intangibles tecnológicos autogenerados (BITA), tal como llamamos al ejercicio de actividad de innovación tecnológica. La introducción de un cuadro modificado que nos muestre los componentes de este indicador puede ser una primera aproximación a una ampliación de información sobre la existencia de un activo tan complejo como esencial en algunas actividades económicas.

Este indicador, una vez conformado y definido, puede ser construido utilizando la técnica estadística de los componentes principales, nos puede proporcionar la pauta de que nos encontramos o no ante un BITA, previa identificación de características de empresas autogeneradoras de bienes intangibles. Debido a la extensión final de esta última propuesta, dejamos, en principio abierta esta corroboración para una próxima propuesta de configuración del referido índice (en cuanto identificación concreta de las variables involucradas y comparabilidad con un índice más general), aunque consideramos a esta manifestación como un reconocimiento implícito de empresas en marcha generadoras de valor agregado para cualquier economía nacional, provincial o municipal.

Este índice podría utilizarse a fin de brindar información predictiva (cuantitativa y cualitativa) a los usuarios respecto de la estrategia empresarial adoptada, donde la ampliación de información consistiría en saber simplemente si se está realizando o no actividad de innovación tecnológica. El elemento subjetivo, subyacente en la utilización de este tipo de información, se pone de este modo en cabeza de quien tome una decisión como usuario de esta información, ya que la incorporación de herramientas provenientes de la matemática y la estadística se torna una propuesta viable que contribuye no solo a la ampliación del espectro de información sino que permite asirnos de interpretaciones proporcionadas por otras ramas científicas ligadas más o menos directamente a la Contabilidad.

El llamado principio contable de prudencia, que queda evidenciado en la actual valuación que se le asigna (o no) a determinados bienes intangibles, quedaría objetivado a partir de la identificación de la existencia o no de actividades de innovación tecnológica identificadas con el concepto de empresario. Por lo tanto, nuestra cuarta hipótesis sintetiza:

Hipótesis 4: El llamado principio contable de prudencia (que influye directamente en el reconocimiento y valuación contable de los BITAs), quedaría objetivado para estos bienes a partir de informes que utilicen este tipo de herramientas, dando lugar a la consideración ética que cabe hacer respecto de la actividad empresarial en concreto.

El significado de las cifras contables y su “poder de comunicación” toman en este marco otro tipo de dimensión.

5.2. Las cifras contenidas en los estados contables y su relación con la tasa de ganancia como fundamento de cualquier proyecto de inversión.

Toda literatura especializada coincide en que la determinación de la rentabilidad es la clave tanto para el análisis y selección de proyectos de inversión como para la evaluación de senderos alternativos de desarrollo de una firma en marcha. La rentabilidad del capital, considerada como la medida de su capacidad para valorizarse a sí mismo es por definición, la tasa de ganancia.³²⁷

Indudablemente la actividad de generación de bienes intangibles en forma interna conlleva toda una política empresarial plasmada en proyectos de inversión visualizados concretamente en incrementos de tasas de rentabilidad. Los estados contables reflejan los resultados de los mismos aunque su reconocimiento contable puede estar diferido en el tiempo.

Si observamos el sistema contable actual, dado que éste tiene como objetivo conservar el capital invertido por los propietarios, es poco probable que podamos sacar algún otro tipo de información relativa a proyectos de inversión en curso y/o producción interna de bienes intangibles y/o posibilidades alternas a estas inversiones. Demás está aclarar que los estados contables solo proporcionan indicios acerca de rentabilidades, sin tener cabalmente en cuenta el dinamismo de determinadas inversiones y sus consiguientes rentabilidades. De hecho es por este motivo y por la dificultad que conlleva la ligazón de la existencia de rentabilidades futuras con el valor del bien autogenerado o que está siendo autogenerado, es que las actuales normas contables prefieren en muchos casos dejarlos de lado en su reconocimiento explícito haciendo uso del llamado principio de prudencia.

No cabe duda así, aunque no es objetivo propio de los estados contables, que el mantenimiento del capital invertido resulta en esta circunstancia insuficiente para predecir la evolución de la empresa en escenarios alternativos. Los usuarios reclaman una

³²⁷ Levin, P. y Kicillof, A. Fundamentos del modelo de rotación del capital. El simulador de impacto ganancia. Trabajo de los autores

dimensión más dinámica del análisis del impacto ganancial, situación que involucra la ampliación de información que venimos comentando.

Si llamamos cronoestructura o estructura temporal del capital a las operaciones de compra y venta fechadas que realiza la empresa, ésta nos describirá las mutaciones formales que realiza el capital en un período de registro³²⁸.

Todo factor que incide en el rendimiento del capital, se expresa en una cronoestructura o en un conjunto de cambios (de efectos no compensados) sobre la cronoestructura dada. Así ocurrirá con cualquier variación en la configuración de los precios de los insumos y/o los productos, en las condiciones o modalidades comerciales y financieras, en la presión y la estructura tributaria, en la mezcla de procesos y productos, en la organización, en la tecnología, en la productividad material. La dirección, el sentido y la intensidad del impacto de esas variaciones en el sendero de acumulación asequible a la empresa dependerán de como transforman la cronoestructura.

En una empresa real, el capital ingresa en ciclos de rotación que se desarrollan de forma superpuesta y simultánea. Las velocidades de rotación de las distintas proporciones del capital difieren entre sí.

Dentro del sistema contable, en cambio, el problema del proceso de valoración, se centrará en explicar la naturaleza de la información numérica ofrecida, así como en establecer criterios, para separar entre la información que el sistema ofrece, y aquella otra que no aparece en los estados financieros.³²⁹

Cada grupo de usuarios asume que las cifras que ellos utilizan pueden ser ordenadas y sumadas de manera genérica. La validez de las comparaciones entre diferentes empresas así como las conclusiones que se pueden derivar, dependen de este supuesto.

Los economistas han aportado a la solución de este problema, la medición de la tasa de ganancia, el modelo de rotación de capital por medio del cual es posible calcular la tasa de ganancia correspondiente a una cronoestructura determinada, así como cuantificar los efectos producidos por cambios en los factores condicionantes de la rentabilidad del capital. La tasa de ganancia se obtiene como el cociente entre la masa de ganancia y el capital total necesario (capital fijo más circulante).

³²⁸ Idem nota 327.

³²⁹ Idem nota 274, p.184.

La tasa de ganancia mide el resultado de una empresa por unidad de capital, y algo más: es también la medida de la capacidad de acumulación de la empresa, y es su índice de supervivencia.

Los estados contables por su parte, nos sugieren preguntas respecto de las cifras que en ellos quedan plasmadas: 1. qué trata de representar el sistema contable detrás de aquella; y 2. Qué otras cifras o números podrían haberse utilizado para su representación.³³⁰

El problema de representación consiste en inventar una estructura, a través de la cual se pueda construir una representación numérica de la estructura cualitativa postulada por la teoría de la medición. Destaquemos que la Contabilidad se basa en una cronoestructura, ya que en dicho cálculo estamos utilizando variables medidas en diferentes momentos del tiempo, mientras que, aparentemente, el balance muestra mediciones en un mismo momento del tiempo.

El profesional contable debe saber bajo que condiciones los atributos contables cumplen con la propiedad aditiva antes mencionada, y el teorema de la representación contable debería reflejarlo. Por tanto, en primer lugar, es necesario definir los atributos contables, así como describir las propiedades de las combinaciones de varios atributos contables, para posteriormente, quedar claramente especificadas las circunstancias bajo las cuales se cumple la propiedad aditiva.³³¹

Si además nos preguntamos como se relaciona la escala construida en el teorema de la representación (teorema de la unicidad) con otras escalas que podrían haberse utilizado, estamos poniendo limitaciones a las manipulaciones matemáticas que pueden ser objeto los números que se derivan de una escala de valor. A través de este cuestionamiento podemos determinar si una vez realizadas las operaciones algebraicas/matemáticas pertinentes podemos obtener información significativa sobre el elemento objeto de valoración³³².

No debemos obviar que antaño era más fácil conservar el rumbo: el empresario actuaba en economías más cerradas y notablemente menos dinámicas, la gestión del capital, año tras año era más repetitiva, el entorno más estable, y la competencia (a veces) daba tregua. No era imperioso definir con rigor y medir con precisión la tasa de ganancia de los negocios. Y tampoco era factible en la práctica, porque no habían llegado al mercado las herramientas analíticas e informáticas con que actualmente contamos.

³³⁰ Idem nota 270, p.184.

³³¹ Idem nota 276, p. 184.

³³² Idem nota 277, p. 185.

Sin embargo, y retomando los conceptos más generales sobre medición, el enfoque acerca de en qué consiste una medición también debe reconocer que la información proporcionada por la medición, en términos genéricos, no es necesariamente cuantitativa sino que puede consistir en la expresión numérica de características cualitativas incorporando conceptos más económicos relativos a empresa en marcha e información predictiva acerca de la tasa de ganancia y las actividades de la empresa.

De allí que toda información a incorporar o a detallar debe apuntar, de modo más o menos indirecto, a posibilitar el análisis de la relación entre las actividades de la empresa con el concepto de tasa de ganancia en un sentido predictivo para el decisor o usuario externo en el presente caso.

5.3 Las escalas de medición y la asignación de valor en Contabilidad

Tal como mantiene Cañibano Calvo³³³ “el método contable maneja una escala multidimensional, ya que los datos sometidos al mismo son medidos de acuerdo con varias escalas cada una de las cuales expresa sus resultados en una distinta dimensión”.

Dada la necesidad de la Contabilidad de crear una red que estructure la diversidad de conceptos manejados, el aspecto de la clasificación ha dominado nuestra disciplina. Como consecuencia de esta necesidad de estructuración, la utilización de escalas nominales es práctica habitual del sistema contable.

La escala nominal, a pesar de ser fundamental en Contabilidad, no llega a ser la escala más importante en esta área del conocimiento, el proceso de medición en Contabilidad requiere de escalas proporcionales. Una escala de medición ideal, debería mantenerse constante en el tiempo, a fin de conseguir información útil y comparable. La dificultad de aplicar escalas de capacidad de compra constante, como podrían ser el equivalente en peso en oro, unido a la extrema sencillez de la aplicación de la unidad nominal monetaria como unidad de medida de la escala de medición, hace que ésta sea la escala de medición de general aceptación del modelo contable en el mundo entero.

En Contabilidad, el proceso de valoración, consiste en la asignación de cifras a objetos y eventos de acuerdo a una serie de normas, donde los números se buscan en una escala de unidades monetarias nominales. El problema se centra en explicar las normas seguidas por los contables en la asignación de valores monetarios a sus

³³³ Cañibano Calvo, L. Teoría actual de la Contabilidad. Técnicas Analíticas y problemas metodológicos. Ediciones ICE Madrid, 1975, p. 70-72.

observaciones³³⁴. En este sentido se puede plantear una nueva clasificación entre dos tipos de medición, directas e indirectas. Canning³³⁵ fue quien primero realizó la distinción entre mediciones directas e indirectas. Se consideran mediciones directas a aquellas que especifican el elemento que está siendo valorado, mientras que en las mediciones indirectas se derivan de transformaciones algebraicas de números que representan a su vez mediciones directas de hechos u objetos.

El documento "Present Value- Based Measurement in Accounting"³³⁶ define a las mediciones directas como aquellas que se basan por completo en cantidades, estimaciones y supuestos actuales, admitiendo que en el modelo contable la mayoría de las mediciones que se producen en el momento del reconocimiento inicial son mediciones directas.

En Contabilidad, en fases posteriores al reconocimiento inicial se conjugan mediciones directas con mediciones indirectas. Un ejemplo sería el cálculo de la depreciación experimentada por un elemento del inmovilizado en el ejercicio, que surge de la transformación algebraica de otras mediciones directas. Es más, la mayoría de las mediciones contables, al ser consecuencia de algún proceso de transformación son indirectas³³⁷.

En definitiva será el grado de transformación lo que distinguirá, entre mediciones directas e indirectas. Podemos clasificar a las mediciones directas en:

a). Aquellas que se basan en el precio de venta o el valor del mercado, con la exigencia de que el mercado donde se determina dicho precio, sea relevante para el elemento valorado.

Esta alternativa de reflejar valores a través de operaciones realizadas en el mercado, constituye la tendencia dominante. Se incluyen en este primer grupo el costo histórico o el costo de reposición.

b). El valor presente de los flujos de caja futuros. Esta alternativa presenta el problema de predecir flujos de caja futuros, de asignar los flujos a activos individuales, y de determinar la tasa de descuento a utilizar.

Se recurrirá, entonces, a mediciones basadas en rendimientos o flujos de caja futuros, cuando no son observables las valoraciones del mercado o cuando no exista

³³⁴ Idem nota 269, p.187.

³³⁵ Canning, J.B. The Economics of Accountancy. New York Arno Press, 1978, p. 182. La traducción nos pertenece.

³³⁶ FASB 1990, p.4. La traducción es de Zubiaurre Artola.

³³⁷ Idem nota 211 p. 27.

relación entre el importe de la transacción, el valor del activo o pasivo a valorar. Las provisiones de pasivo constituyen un ejemplo de este último caso.

El criterio de costo histórico, principio valorativo por excelencia en Contabilidad, identifica el valor con el importe satisfecho a la fecha de adquisición. En lugar de determinar el precio a través del concepto del valor, se produce la relación inversa, a efectos contables el precio a fecha de adquisición, costo histórico, pasa a considerarse como el reflejo del valor de los activos.

Sin embargo, y tal como mencionáramos, la principal materia prima con la que trabaja el proceso de medición contable son valoraciones de mercado. La mayoría de las cifras contables asignadas a los recursos que controla la empresa, son precios resultantes del mercado a la fecha en la que se produce la transacción. Hay que admitir que muchos de los mercados en los que operan las empresas resultan bastante estrechos, los precios están claramente influidos por la voluntad de las partes sea compradora o vendedora. Hay que destacar que la aplicación del principio de costo histórico llevará a la utilización de los precios de mercado como fuente principal de medición de las transacciones de la empresa, lo que incluye incluso a los modelos de medición alternativos al costo histórico, tales como el valor neto de realización y el valor actual, los cuales siguen basándose en valores de mercado.

Así es que, bajo estas consideraciones, las valoraciones que aparecen en los estados financieros están enfocadas desde un planteamiento individualizado. El modelo contable a través de la aplicación del principio de costo histórico, establece mecanismos que generan valores numéricos atribuibles a elementos específicos. El balance, como sistema de representación del conjunto de bienes derechos y obligaciones de la empresa, reflejará la sumatoria de valores individualmente asignados a cada uno de los elementos patrimoniales. No existe por tanto desde la perspectiva contable ningún intento de llegar a reflejar el valor conjunto de los elementos que integran la empresa y mucho menos de reflejar algún tipo de tasa de ganancia. La aplicación del costo histórico, representará adecuadamente el valor global de la empresa, únicamente, en los procesos de adquisición de empresas, donde se fija un único precio para el conjunto de los elementos adquiridos.

La posibilidad de valoración, entonces es el principal escollo a superar si queremos lograr el reconocimiento pleno de los activos intangibles.

En algunos activos intangibles generados por la propia empresa el costo histórico no es una variable fácilmente determinable y por tanto la posibilidad de reconocer activos

bajo otros criterios de medición permitiría la apertura del balance a una información más relevante y con mayor valor predictivo³³⁸. Por otra parte, el reconocimiento y la valoración de los componentes del estado patrimonial, si bien debe formar parte de los estados financieros, no es necesario que lo sea en valores absolutos y dentro del mismo estado patrimonial. Es cierto que al utilizar varios métodos de valoración de activos el balance perdería uniformidad, pero también es cierto que si se gana en relevancia, la pérdida de uniformidad no debería resultar tan traumática.

En definitiva, debemos atenernos al principio fundamental que sustenta el tipo de información contable que se brinda: la utilidad para la toma de decisiones.

5.4. La Contabilidad Patrimonial y la necesidad de una visión de conjunto.

Llegados aquí recordemos que, la actividad contable está relacionada con los problemas teóricos y prácticos de medición de los diversos aspectos del fenómeno del ingreso o flujo de riqueza y, por lo tanto, debe considerarse a la Contabilidad como una disciplina de servicio que no puede estudiarse en forma aislada, sino que debe ser vista en el marco de una relación triple: 1). Dependiendo de su disciplina directriz: la "Economía"; 2). En relación con las otras disciplinas tributarias de la economía y la administración; y 3). Vinculada con las necesidades de la práctica económica diaria.

Estos aspectos en conjunto, indudablemente, proporcionan una base de unidad respecto del Sistema Contable, y proporcionan pautas comunes a los distintos sistemas contables en su práctica concreta, llámeselo Contabilidad Patrimonial, Contabilidad de Costos, Contabilidad Gubernamental, etc.. De este modo, los problemas actuales respecto de la información que proporciona el sistema de Contabilidad Patrimonial, son compartidos, en algún caso respecto de algunos aspectos solamente, por el Sistema Contable en general.

La Contabilidad Patrimonial, la Contabilidad de Costos y Gerencial, la Contabilidad Gubernamental e Institucional, la Contabilidad del Producto e Ingreso Nacional, la Contabilidad del Flujo de fondos, la Contabilidad de Insumo Producto, la Contabilidad del Balance de Pagos y, la construcción de Balances Nacionales, son sistemas que cumplen diferentes funciones y aún así, están basados en los mismos principios básicos.

Siempre será valioso averiguar cuáles son las necesidades de los distintos usuarios y a qué fuerzas de cambio se hallan sometidas. Todo sistema de medición que sirva no solamente a investigaciones teóricas sino también a los propósitos de la vida

³³⁸ Idem nota 275, p.191.

cotidiana, constituye un compromiso entre tres aspectos conflictivos: la exactitud, la economía y la versatilidad.

Actualmente, las necesidades más evidentes de la práctica contable de contar con métodos contables perfeccionados y sofisticados surgen de la creciente complejidad de la moderna vida industrial y económica. El principal problema económico de la segunda mitad del siglo veinte, podría ser caracterizado como una búsqueda de visión de conjunto, de clarificación de objetivos, de hacer más administrable al gigantesco andamiaje económico que amenaza sojuzgar al hombre. Estamos en una era en la cual se vuelve cada vez más difícil la toma de decisiones “correctas” por parte de ejecutivos de diversos niveles de la industria y la política. Por su parte, han surgido zonas de incumbencias profesionales “grises” entre el ingeniero industrial, el economista y el contador. Muchas veces las controversias entre estos grupos son productivas, pero muchas otras no.

Se impone así una visión “globalizadora” de la información contable en sus distintas funciones, lo que hace que se continúe en la búsqueda por objetivizar (a partir de modelos matemáticos) homogéneamente la medición de los distintos flujos de ingresos o riqueza, a partir de un andamiaje conceptual más preciso y abarcativo, que incluya la posibilidad de extracción de estas medidas hacia las distintas funciones que cumplen los distintos sistemas Contables.

La Contabilidad Patrimonial y otros segmentos (como la Contabilidad de Costos o Gerencial) se enfocan en el aspecto microeconómico de las transacciones entre diferentes tipos de entes. En la visión globalizadora que hemos mencionado, los problemas de estos segmentos se trasladan o pueden ser solucionados a partir de andamiajes conceptuales colaterales y complementarios de otros segmentos contables.

Si bien los números contables no son ni verdaderos ni falsos, la visión de que la valuación requiere la especificación del contexto así como del objetivo perseguido, proporciona evidencia de que los tradicionales estados contables multipropósito del contador son, herramientas muy dogmáticas. Esta situación puede solucionarse solamente si es posible dotar a los estados contables de una escala de valor que abarque aquellos rangos de propósito y contexto que resulten comunes a todas las situaciones comerciales.³³⁹

³³⁹ Ver Mattessich, op.cit. p. 214

5.6. Hacia una transacción contable ampliada.

5.6.1. Nuevamente el principio de dualidad

En concreto y desde hace mucho tiempo se viene cuestionando a la “transacción contable tradicional” sobre la base de que la misma permite capturar y exteriorizar solo una pequeña parte de las interacciones que tienen que ver con los intercambios entre los distintos actores socio-económicos.³⁴⁰

Lev y Zarowin³⁴¹ fueron pioneros en señalar la necesidad de exteriorizar un cambio: “Esencialmente, mientras el sistema contable está basado primordialmente en informar sobre acontecimientos discretos basados en transacciones, tales como ventas, compras e inversiones, el impacto del cambio sobre las empresas de negocios rara vez es activado por transacciones puntuales. El cambio, ya sea que esté impulsado internamente (por ejemplo por el desarrollo de productos) o externamente (por ejemplo por desregulación), generalmente afecta el valor de la empresa mucho antes de que las transacciones de ingresos y gastos merezcan una registración contable. Los inversores generalmente reaccionan al cambio en las empresas de negocios en tiempo real, lo cual acrecienta la desconexión entre los valores de mercado y los valores contables”.

Sin embargo, reconcebir el concepto de transacción contable implica avanzar sobre el supuesto de dualidad como suma cero, que muchos autores consideran como constitutivo de la disciplina. Ya mencionamos al inicio de este trabajo el significado de este concepto para la Contabilidad, así como también tratamos de introducir una visión más amplia del mismo.

Volviendo un poco sobre este principio, recordemos que la teoría contable patrimonial, también llamada “normativa”, presenta una integración sistemática de las tres formas en que se manifiesta el principio de dualidad (transferencia de bienes, control y/o propiedad de los mismos y relación de crédito o deuda entre dos personas o entidades), que se encuentra tanto en el flujo de operaciones internas de la organización (entre departamentos, o entre unidades de negocios, por ejemplo) como en las operaciones entre distintas entidades³⁴².

³⁴⁰ Rodríguez de Ramírez, M.del C. La Contabilidad en crisis. Planteos para su superación. El desarrollo de nuevos modelos. Tesis Doctoral .U.B.A. Buenos Aires 2002, p. 98.

³⁴¹ Lev, B. y Zarowin, P. “The Boundaries of Financial Reporting and how to extend them”, Journal of Accounting Research, Vol.37, N°2, Autumn 1996, p. 353-385, p.365. La traducción es de Rodríguez de Ramírez, M.del C.

³⁴² Wirth, M.C. Acerca de la ubicación Wirth, M.C. Acerca de la ubicación de la Contabilidad en el campo del conocimiento. Ed. La Ley marzo 2001. Buenos Aires. p.23- 43.

En Contabilidad se da la integración sistemática de esas tres dualidades y, el reflejo de tales vinculaciones empíricas es una función fundamental de la Contabilidad. Mattessich sostiene, además, que puede hablarse de una analogía entre los principios de dualidad de la Contabilidad y los principios de conservación de la física. Esto último, considerando que la Contabilidad exterioriza el ingreso total en términos de la salida total, lo cual resulta válido incluso para la valuación en tanto la misma da cuenta de las variaciones producidas por la tenencia.³⁴³

Así, Mattessich formula los principios de dualidad de la Contabilidad de la siguiente manera³⁴⁴:

1. el principio de entrada- salida, según el cual la transferencia de un bien económico concreto (activo no monetario) de un “lugar” a otro preserva algún atributo relevante (sustancia, cantidad, volumen, valor, y similares) en vista del cual la salida de un lugar corresponde a la entrada en otro.
2. El principio de simetría según el cual sobre cualquier activo (recurso económico escaso) existe un derecho (de propiedad o de deuda) cuyo valor es igual (pero no idéntico) al valor del activo.

Llegados a este punto vale aclarar que consideramos que este supuesto seguirá teniendo vigencia para el análisis de una porción de la serie transaccional vinculada con los derechos y obligaciones de las partes, y la posibilidad de su exteriorización en situaciones puntuales.³⁴⁵

Sin embargo, debe reconocerse que en la captación y registro de hechos económicos, hay que tener en cuenta toda una serie de datos de orden cuantitativo y cualitativo, lo que necesariamente nos lleva a la ampliación del concepto de transacción contable, si bien, no habremos por esto de cambiar otras cuestiones fundamentales sobre las que se sustenta la Contabilidad.

Es decir, para nuestro planteo, la multidimensionalidad, se dará a través de la captación y muestra de determinados aspectos difíciles mensurar y de reconocer contablemente.

³⁴³ Mattessich, R. Critique of accounting. Examination of the foundation and normative structure of an applied discipline. Quorum Books, USA, 1995, p. 61 -68. La traducción nos pertenece.

³⁴⁴ Idem nota 343, p.65.

³⁴⁵ Compartimos esta opinión con Rodríguez de Ramírez, M.del C. Idem nota 340, p.102.

5.6.2. Nuevamente el concepto de ingreso - riqueza

Canning ³⁴⁶ señala que los contadores reconocen como activo a cualquier servicio (ingreso) futuro esperado expresado en dinero o convertible en dinero que se halla legal o equitativamente asegurado para el /los entes que se benefician de él directamente a través de algún derecho legal o justo. Esto implica identificar a las unidades macroeconómicas beneficiarias directas. Como consecuencia de lo expresado, los contadores excluyen de su tratamiento estadístico todos aquellos ingresos que no se hallan asegurados para sus beneficiarios por algún derecho legal o justo, así como los ingresos o servicios que se espera devengar bajo contrato totalmente ejecutables y no cumplidos por ambas partes y bajo las porciones totalmente incumplidas de los contratos en tanto ambas partes se hallen en iguales condiciones.

Enfatiza la cuestión de que el contador no está interesado en los otros servicios/recursos provenientes de una determinada fuente, los servicios de esas fuentes pueden ser tomados por los propietarios de las mismas solo en forma limitada, más allá de los que la empresa en particular pueda aprovechar y resalta que el interés principal del contador es el ingreso y no el capital en un sentido físico o material, que su preocupación no se relaciona con el capital social ni con el ingreso social.

Señala que los economistas, por su parte, están interesados en el ingreso social y que para ellos la insistencia en el servicio (ingreso) como el atributo esencial de los activos puede parecer insuficiente. Para los economistas (especialmente los que siguen a Fisher) el interés se centra en todas las fuentes u orígenes de los cuales pueden derivarse recursos o servicios escasos sin importar hacia quien específicamente se orienten los ingresos o servicios. Se interesan en las fuentes capaces de proporcionar servicios a las personas en general, ya sea en forma directa o indirecta.

En opinión de Canning, mientras para el economista la prueba fundamental para determinar si una cosa es o no activo es económico más que legal, para el contador parece consistir en incluir o excluir ingresos considerando la existencia de un derecho legal o justo. Pero, aclara, la exclusión de aquellos servicios no especialmente asegurados por un derecho compensatorio se basa en la dificultad estadística de su valuación más que en la necesidad inherente de la existencia de un derecho legal.

Resulta claro que nuestro enfoque implica la consideración de datos que pueden servir para elaborar información y producir conocimiento acerca de componentes de la

³⁴⁶ Idem nota 335, p.2.

transacción ampliada, más allá de las dificultades estadísticas de valuación a las que hace referencia Canning. El autor se centra en conceptos evidentemente ligados a lo patrimonial, algunos de los cuales- no todos, por cierto- ya están siendo modificados en este aspecto por las normativas contables.

Como la Contabilidad persigue representar acontecimientos que responden a valores sociales, culturales y económicos nos lleva a resaltar la importancia de ampliar el espectro de información a suministrar acerca de los mismos, por encima de la limitación transaccional vinculada con los derechos y obligaciones económicos y con los bienes económicos exclusivamente (que responden a particularidades jurídicas de concepciones centradas), por ejemplo, en el derecho de propiedad y el libre mercado). Además, aún para la generación de recursos económicos, resultan relevantes representaciones que amplíen el marco de la transacción contable tradicional y su exteriorización en la igualdad contable básica.³⁴⁷

Es necesario entonces, realizar representaciones acerca de diversas situaciones que pueden resultar útiles para dar cuenta de los sucesos que tienen lugar en las organizaciones, y que no son receptados por las transacciones contables tradicionales basadas en la dualidad, al no cumplirse el principio de entrada-salida señalado supra. Muchas relaciones sociales no son susceptibles de cuantificación en todos los planos (aunque lo sean cuando nos referimos a derechos y obligaciones, a patrimonios). Sin embargo, consideramos que es la Contabilidad quien, dentro de los modelos orientadores para la elaboración de informes que puedan llegar a desarrollarse, debe dar cuenta de ellas.

Además muchos procesos implican un juego que no es de suma cero. Tomemos por ejemplo el proceso de enseñanza aprendizaje y la forma de financiarlo. En el proceso en sí, quien enseña, no pierde- por el contrario puede llegar a enriquecerse- y quienes participan como destinatarios no sabemos hasta que punto ganan y, de hecho, no todos lo hacen con la misma intensidad. La medición de los recursos invertidos en educación o en capacitación no exterioriza directamente los productos que de la misma se logran (que pueden ser en muchos casos mayores a las inversiones realizadas por las implicancias sociales). Hay quienes basándose en el principio de dualidad, discutirán acerca de la consideración de las erogaciones en educación o capacitación como un gasto o como un activo. Sin embargo, ninguna de las dos alternativas- en nuestra opinión- estaría proporcionando la información valiosa que puede resultar relevante para tomar decisiones sobre el tema. Harían falta indicadores indirectos, parámetros de rendimiento,

³⁴⁷ Idem nota 340, p.104.

interpretaciones basadas en percepciones que podrían plasmarse en mediciones no tradicionales, y, en este sentido, proporcionar información más relevante al reflejar el impacto social de la capacitación y, desde el punto de vista empresarial ligado al beneficio- para no avanzar sobre otro tipo de entes en donde resulta más clara la relación planteada por estar dentro de sus objetivos particulares-, la imagen que tal “gasto” generaría con un eventual mejor posicionamiento en el mercado para la empresa.³⁴⁸

5.7. Reflexiones acerca del marco conceptual de la información contable: confiabilidad versus relevancia.

Según el marco conceptual del IASC³⁴⁹ la confiabilidad y relevancia³⁵⁰, además de la comprensibilidad y comparabilidad, son las principales características cualitativas que ha de cumplir la información proporcionada en los Estados Contables. A estas características puede añadirse la de la oportunidad de la información.

A lo largo de todo el presente se ha tratado de justificar la necesidad de mejorar la información contenida respecto de los BITA. El objetivo es fortalecer la información con una perspectiva de más largo plazo, que pueda contribuir a que los usuarios perciban una representación fiel de las capacidades y oportunidades que la empresa mantiene y de esa forma hacerse con una mejor visión de la futura evolución de los negocios.

³⁴⁸ Idem nota 347 p.104-105.

³⁴⁹ Internacional Accounting Standards Comité “Framework for the preparation and presentation fo financial statements”, april 1989, párrafo 24.

³⁵⁰ La norma nacional que hace referencia al marco conceptual es la RT16. En su anexo marca las diferencias existentes con el marco conceptual del IASC. Destaca que: “...b).no se incluyen prudencia y significación...La prudencia- continúa- no es ni podría ser una cualidad de la información contable, ya que no hay estados contables prudentes o imprudentes. En el marco adoptado, la prudencia como actitud que deben observar los preparadores de informes contables, se considera en la sección 3.1.2.1. (aproximación a la realidad).

La significación no es una cualidad que deba satisfacer la información contable, pues no hay razones para impedir que los estados contables muestren partidas no significativas. La exclusión de elementos no significativos no es un requisito sino una dispensa y lo mismo sucede con las desviaciones sin importancia en la aplicación de las normas contables establecidas...”, p.22 RT16- FACPCE 2004.

En cuanto a la prudencia, compartimos la aclaración ya que dicho término se refiere a características subjetivas de quien selecciona la información a incluir. Sin embargo, y respecto a la significatividad de la información entendemos que este requisito está relacionado con la relevancia que debe tener la información contenida en los estados contables, ya que entendemos como discrecional el hecho de mostrar o no determinada información y no estrictamente como una dispensa, ya que el seleccionador debe actuar con determinado criterio. Así es que el término “relevancia” nos parece más apropiado que “significación” ya que es más abarcativo en su significado semántico incluyendo cuestiones no estrictamente monetarias y abrazando el término discrecionalidad en un sentido racional de lo que hace a la selección de información no necesariamente vinculada a desviaciones de la norma. La inclusión de información adicional que pueda proporcionar pautas para la toma de decisiones es información contable relevante.

Este esfuerzo ha de llevarse a cabo manteniendo un equilibrio con el resto de las características cualitativas.

No es fácil la relación entre confiabilidad y relevancia, tal como interpreta Gabás³⁵¹ el modelo de reconocimiento contable, potencia la confiabilidad sobre la relevancia. Este autor considera que la compatibilidad entre relevancia y confiabilidad se desarrolla en dos fases. En la primera es posible un incremento conjunto de ambas, pero se llega pronto al límite, tras pasado el cual las ganancias de la relevancia se realizan a costa de la confiabilidad y viceversa. Habrá que emitir información, cumpliendo unos niveles aceptables de confiabilidad, dado que si el error o sesgo potencial de la información ofrecida a los usuarios es alto, ésta, pierde toda capacidad de representación y valor de predicción. Para que la información resulte de utilidad, además de la relación relevancia-confiabilidad, se deberá tener presente, el sacrificio económico necesario para conseguirla, es decir, la relación costo-beneficio de la misma.

Cuando se produce una transacción de un activo independiente, la determinación del costo no presenta mayores problemas que los atribuibles al cálculo de costo de cualquier otro activo de naturaleza tangible. Es en las operaciones de combinación de empresas, o en el tipo de activo que aquí venimos considerando (BITA), donde se plantean mayores dificultades de obtener mediciones confiables. En estos casos, la escasa probabilidad de encontrar mercados donde se puedan obtener datos que permitan concretar el valor razonable del activo intangible, no deja mayores opciones que los métodos basados en flujos de fondos.

En el análisis de los métodos de valoración, basados en flujos futuros derivados del activo, queda puesto de manifiesto, que con carácter general, la separación de la corriente económica derivada de los activos, no resulta una tarea fácil. Cuando el activo intangible es el único o el elemento más significativo del negocio, resulta relativamente simple identificar el flujo derivado del mismo directamente, pero cuando hay que separar los flujos derivados del activo respecto del rendimiento global de la empresa, las técnicas que propone la doctrina y la práctica contable parten de unos supuestos iniciales, que implican exigencias insalvables para muchos activos intangibles, lo que no posibilita su aplicación generalizada.

Ya se ha comprobado que la aplicación de este tipo de métodos exige tomar numerosas decisiones subjetivas. Tales decisiones, se han de tomar tanto en la

³⁵¹ Gabás Trigo, F. y Bellostas Perez-Grueso, A. "Los estados contables del taxista. El punto de vista del marco conceptual", II Jornadas de trabajo sobre teoría de la Contabilidad, Enero 1998, Alcalá de Henares, p.28.

separación del rendimiento económico, sobrepeso, tasa de canon, etc., como en el cálculo, donde o bien tenemos que estimar tasas de crecimiento y de descuento o bien fijar un multiplicador que surge de la combinación de varios factores a considerar. Como consecuencia, la precisión de los valores determinados depende de la evolución futura de las estimaciones y decisiones que se han tenido que tomar, pudiendo mostrarse especialmente sensibles a la evolución de determinadas variables³⁵².

Es cierto, tal como lo recoge el Informe Jenkins³⁵³ que en la medición de las diferentes partidas incluidas en los estados contables se dan importantes diferencias de precisión. El informe hace hincapié en que la conveniencia de fortalecer la información relativa a la precisión de las mediciones de las diversas partidas, es una necesidad más de los usuarios, vital para obtener conclusiones acerca de la calidad de los beneficios y de las oportunidades, y riesgos de los activos y pasivos del negocio así como del mismo negocio.

En este sentido, en aras a cubrir mejor las necesidades de los usuarios, el informe anteriormente citado propone:

- Identificar en la memoria de los estados contables los activos y pasivos sujetos a especiales incertidumbres en el proceso de valoración.
- Señalar cómo se han llegado a determinar las mediciones sujetas a un mayor grado de incertidumbre, indicando las estimaciones y supuestos futuros que se han considerado.

De esta forma el usuario estaría en condiciones de valorar la sensibilidad de las mediciones realizadas ante la evolución futura de las asunciones realizadas, especialmente en aquellos elementos donde, pequeñas variaciones en los supuestos, supongan importantes cambios en la medición del elemento.

Sin embargo, no es una buena solución, alentar la disputa entre confiabilidad y relevancia, primando en exceso la confiabilidad. Son clásicas en nuestra disciplina, las conclusiones de Sterling³⁵⁴ donde consideraba elogiada la confiabilidad como objetivo del principio de prudencia, pero donde se mostraba en desacuerdo con el procedimiento elegido, que lleva a la ausencia de información en los estados contables o bien a la escasa relevancia de la misma. A este respecto resulta significativo un ejemplo que se

³⁵² Idem nota 5 p.296.

³⁵³ American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) "Improving business reporting a customer focus. Meeting the information needs of investor and creditors", Comprehensive report of the Special committee on financial reporting, p. 87. La traducción nos pertenece.

³⁵⁴ Sterling, R. "Conservatism: The fundamental principle of valuation in traditional accounting", Abacus, diciembre 1967, p. 109-132, p.131. La traducción es de Zubiaurre Artola.

cita en el documento del FASB Present Value Based Measurement in Accounting³⁵⁵ haciendo referencia a los primeros pasos de las computadoras. Al programar dichos aparatos para elegir entre dos relojes, uno que iba siempre diez minutos adelantado o atrasado y otro que estaba parado la máquina eligió el reloj parado porque daba la posibilidad de conocer la hora exacta en dos instantes del día. El ordenador elegía la información absolutamente confiable pero irrelevante respecto a otra que resultaba menos confiable aún siendo relevante.

Tal como menciona Power³⁵⁶ el concepto de confiabilidad, no es algo inmutable, sino que depende de o que se llega a aceptar como confiable socialmente, lo cual puede variar enormemente según las diferentes culturas.

En Contabilidad, ya se han dado claros ejemplos que situaciones donde la relevancia de la información ha jugado un papel preponderante, constituyendo el FAS69 (1982) un claro ejemplo. Dicha norma americana, aplicable a las empresas de extracción de petróleo y gas exige informar en la memoria de los estados contables acerca de los rendimientos que en el futuro se podrían derivar de las reservas de mineral o gas que mantenga la empresa. Se hace especial énfasis a la necesaria transparencia sobre la metodología seguida así como la de los parámetros utilizados en los cálculos.

Siempre que la información ofrecida se emita con absoluta transparencia, señalando los juicios y supuestos en los que se basa será bienvenida. Mientras el grado de consenso alcanzado acerca de las técnicas de valoración no resulte suficiente, un cuadro que refleje estos juicios y supuestos identificando variables cuantitativas y cualitativas que nos permitan identificar los cambios subyacentes en los supuestos básicos sujeto a cambio por el contexto y desde lo interno identificado en nuestros primeros capítulos será suficiente para transmitir no necesariamente información en valores sino información de existencia o no de actividades de innovación tecnológica.

En cualquier caso será un sistema que aporte al control de la gestión de los esfuerzos realizados con una perspectiva de más largo plazo donde los recursos inmateriales que posee la empresa juegan un papel decisivo, explicando las ventajas comparativas respecto de otras. Éste tipo de aportes se pueden convertir en valiosos mecanismos de gestión que provean de una visión introspectiva e imparcial permitiendo

³⁵⁵ FASB "Present Value-Based Measurement in Accounting". Discussion Memorandum. Diciembre 1990, párrafo 100. Traducción de Zubiaurre Artola.

³⁵⁶ Power, M. "The Politics of brand accounting in the United Kingdom", European Accounting Review, 1992, p.39-68, verano, p.57. La traducción es de Zubiaurre Artola.

enjuiciar la contribución real de determinados factores intangibles de la empresa a los resultados de ésta.

5.8. Sistemas de información alternativos. Reflexiones en torno al sistema de indicadores no financieros

Llegados a este punto no podemos dejar de reconocer, tal como se ha mencionado a lo largo del presente, que en la disciplina se han realizado planteamientos de búsqueda de información con una visión de más largo plazo variando la orientación de los datos informativos.

Así, tratando de resumir estos intentos que, a la sazón, hemos mencionado a lo largo del trabajo, Kaplan y Norton³⁵⁷ han desarrollado su propuesta desde una manifiesta orientación interna. Estos autores, no se muestran partidarios de incluir la información lograda bajo la técnica del “Balanced Scorecard” en los estados contables. De hecho manifiestan que las mediciones que ofrece esta técnica, tiene sentido solo para unidades de negocio con estrategias definidas, no pudiendo agregarse y mezclarse las mediciones de las diferentes divisiones que puede tener una misma empresa. Por otro lado, los índices que se utilizan pueden ser datos extremadamente sensibles que revelan mucha información a los competidores. De ahí, que crean necesarios varios años de experimentación antes de llegar a formar parte de los estados contables.

En un sentido similar la propuesta del Institute of Chartered Accountants of Scotland³⁵⁸ a pesar del indudable interés externo de estas mediciones, serían partidarios de su uso interno mientras los métodos de medición no se hallen lo suficientemente probados, y exista un diálogo sobre la naturaleza de la información adicional a incluir

Siegel,³⁵⁹ tal como mencionáramos en la parte II, plantea su propuesta con finalidad externa. Considera que se deberían rechazar complementos informativos obligatorios, hasta confirmar la utilidad de los mismos. Mientras tanto, se muestra partidario de promover la inclusión voluntaria de los indicadores, fuera de los estados contables. En su opinión, dadas las incertidumbres que imperan sobre las mediciones, gran parte de las mismas se debería emitir fuera de los estados contables. En posteriores fases, una vez estandarizada y comprobada la utilidad de la información aportada por estas vías se podría llegar a su inclusión en los estados contables. La información

³⁵⁷ Kaplan, R.y Norton, D., “Putting the Balanced Scorecard to work”. Harvard business Review. Setiembre-octubre 1993, p. 134-142, p. 141. La traducción nos pertenece.

³⁵⁸ Institute of Chartered Accountants of Scotland, “Measurement the total picture”, 1993, ed. ICAS, párrafo 41. La traducción es de Zubiaurre Artola.

³⁵⁹ Idem nota 168, p.5.

contenida en los estados contables ha de ser estandarizada, lo que resta flexibilidad y posibilidad de experimentar con la medición de diversos factores.

Las citadas recomendaciones del “Informe Jenkins”³⁶⁰, están orientadas a una mejora de la información de carácter externo. Dentro de las limitaciones de las recomendaciones del modelo general presentado, se hace hincapié en que las empresas deberían rechazar incluir información que pudiera dañar seriamente su posición competitiva. Por otro lado, insiste en la necesidad de cumplir con la comparabilidad como característica cualitativa de la información financiera de modo que en el caso de no existir un consenso acerca de alguno de los índices no financieros, se deberían incluir únicamente aquellos que están suficientemente definidos en la pertinente norma contable.

La propuesta de Sveiby³⁶¹, también tiene vocación externa. Según sus impulsores, el modelo de información desarrollado, provee nuevos ángulos de información de interés tanto para los gestores de la empresa como para los inversores.

Blanco Dopico³⁶² orienta su propuesta como complemento de la información externa de carácter financiero. Aún siendo consciente de la necesaria confidencialidad de gran parte de los datos suministrados, ve necesario considerar una óptica diferente a la del usuario interno, aportando información adecuada al proceso de decisión del posible inversor, que debería caracterizarse por la confiabilidad y relevancia. Las limitaciones que ésta detecta son de ámbito técnico, económico y estratégico, es decir, la capacidad de la base de datos de la empresa, el costo del sistema de información y la posible amenaza sobre la estrategia de la empresa.

Lev,³⁶³ aunque manifiesta estar de acuerdo con la inclusión de información voluntaria se muestra escéptico acerca de las posibilidades reales que ofrece esta opción.

A pesar de la indudable eficacia de estos indicadores no financieros en sectores específicos como, TV por cable, telefonía móvil o empresas de biotecnología, Lev considera, que con indicadores de carácter no financiero no se puede mejorar el papel que juegan los estados contables en el mercado de capitales. Bajo su punto de vista, la utilidad de los estados contables mejoraría, extendiendo el papel del sistema contable hacia un amplio espectro de índices no financieros. En opinión de este autor, se produciría un avance real en la utilidad de los estados contables al relacionar índices no

³⁶⁰ Idem nota 152.

³⁶¹ Sveiby, K. <http://203.32.10.69/IntangAss/MeasureIntangibleAssets.html>- 1998

³⁶² Blanco Dopico, M.I. “Los estados contables del Taxista. Una visión integral desde la perspectiva de la Contabilidad de Gestión”. II Jornadas de Trabajo sobre teoría de la Contabilidad, Enero- Alcalá de Henares, 1998.

³⁶³ Idem nota 50, p. 35.

financieros relevantes con variables financieras como beneficio, flujo de caja o valor neto contable. Sin esta conexión, la información financiera ofrecida se transformaría en datos ofrecidos esporádicamente, cuya relación con otros indicadores no financieros es oscura.

Es evidente, tal como apunta Lev, que la inclusión voluntaria de información externa complementaria en base a índices no financieros carecería de relevancia mientras se produjera fuera de un marco que detallase las características cualitativas y cuantitativas de los mismos. Resultaría difícil de creer que las empresas facilitarían gratuitamente índices e indicadores que no les resultaran favorables. Es más, ante la evolución negativa de un índice, utilizado en anteriores ocasiones, no parece muy aventurado manifestar que las empresas procederían a su omisión para ofrecer información sobre otros aspectos que han evolucionado de manera favorable.

A fin de que la información complementaria aportada resulte verdaderamente relevante, se requiere que ésta se ofrezca dentro de un marco teórico riguroso y consensuado, que estandarice los datos a presentar por las empresas. De este modo se evita que los usuarios puedan verse manipulados ante el uso partidario de estos complementos informativos, que los convertirían en unos panfletos propagandísticos de las empresas.

Los modelos presentados plantean entonces, la necesidad de construir índices específicos a cada empresa, íntimamente relacionados con las estrategias particulares de las mismas. Es evidente que la inclusión de estos indicadores específicos impide la comparabilidad entre diferentes empresas, de modo que resulta de difícil justificación su inclusión dentro del modelo de información contable externa obligatorio.

Por otra parte al enfocar la información con fines externos, es necesario que los analistas y demás usuarios, conozcan el fundamento de los datos aportados, a fin de que sean capaces de interpretarlos correctamente, lo que resultaría también más difícil ante la presencia de mediciones específicas a cada empresa. Los impulsores de la utilización de mediciones no financieras externas, lo hacen desde una perspectiva voluntaria, lo que resulta menos relevante a raíz del uso partidista que se podría imponer a la utilización de indicadores no financieros en este sentido.

Sin embargo nuestra propuesta se orienta a recurrir a herramientas proporcionadas por otras disciplinas, hablamos de la matemática y la estadística específicamente, que si bien hoy en día son poderosos instrumentos de análisis, no se hallan incorporadas como tales en los estados contables, muchas veces por falta de formación técnica en estas disciplinas de los propios contadores.

La posibilidad de generar patrones indicadores externos al estado contable, que no respondan estrictamente a valores absolutos y basados en datos de organismos externos que midan la actividad económica, puede permitirnos una construcción más objetiva de información comparable, con estos mismos indicadores pero contruidos en forma interna a la empresa. La utilización de indicadores implica que en lugar de estar valorizada, la actividad de innovación tecnológica en el presente, de acuerdo a parámetros contables usuales, simplemente nos indique, si estamos ante un ente empresario o no. El vehículo comunicacional representa un estado contable externo no pierde entonces su esencia si incorpora cuadros que muestren la composición cualitativa y cuantitativa de un indicador de este tipo.

Finalmente, solo nos resta aclarar que no podemos dejar de lado aquello que todos los autores señalan y que indica la necesidad de acuerdos profesionales y desarrollo de patrones estándar para la conformación de estos indicadores. Hasta que esto no se estudie y se efectúen propuestas en este sentido no podrá avanzarse con lo aquí propuesto.

5.9. Una alternativa de medición: la econometría como posible respuesta.

Pero bien, si volvemos a los conceptos de matemática y estadística que hemos volcado en la introducción de esta parte, podemos observar que nos falta también adentrarnos en una de las ramas predictivas de la estadística a fin de plasmar a las anteriores ciencias en la instrumentalización concreta que se propone.

La econometría, es una amalgama de teoría económica, economía matemática, estadística económica y estadística matemática. Y si bien constituye una disciplina aparte, su metodología nos aporta criterios de cuantificación (para definir atributos contables) respecto de variables cualitativas, esenciales en el presente, a fin de dilucidar cuándo hay innovación tecnológica y, qué otras posibles medidas pueden utilizarse para la identificación, valoración y reconocimiento de la misma.

Hay que aclarar que la econometría está interesada en la verificación empírica de la teoría económica³⁶⁴ y su metodología se realiza dentro de los siguientes lineamientos: 1. Planteamiento de la teoría o de la hipótesis; 2. Especificación del modelo matemático de la teoría; 3. Especificación del modelo econométrico de la teoría; 4. Obtención de

³⁶⁴ Gujarati, D. Econometría. Mc.Graw Hill, Colombia 1997 3era.Edición p. 2.

datos; 5. Estimación de los parámetros del modelo econométrico; 6. Prueba de hipótesis; 7. Pronóstico o predicción y 8. Utilización del modelo para fines de control o de política.

El análisis de regresión es una herramienta fundamental de la econometría. Es una técnica estadística utilizada para obtener valores estimados, y trata del estudio de la dependencia de la variable dependiente, respecto de las variables explicativas, con el objetivo de estimar y/o predecir la media o valor promedio poblacional de la primera en términos de valores conocidos o fijos (en muestras repetidas) de estas últimas.

Una relación estadística, sin embargo, no puede por sí misma implicar en forma lógica una causalidad. Para aducir causalidad se debe acudir a consideraciones a priori o teóricas³⁶⁵, pero la utilización de esta técnica nos permitirá la confirmación o refutación de la teoría sugerida con base en evidencia muestral. Esto, por supuesto si contamos con una muestra de empresas de las cuales tomar los datos, y formulamos hipótesis respecto de las condiciones necesarias para el reconocimiento de la innovación tecnológica.

Hay que aclarar que puede construirse la función econométrica para una empresa en particular mediante una adecuada clasificación de los gastos que puedan estar debidamente involucrados en la autogeneración de innovación tecnológica, junto con otras variables cualitativas relativas al sector económico de la empresa en cuestión, al nivel de educación del personal, al grado de interrelación con otras empresas y cantidad y tipo de acuerdos empresarios, activos fijos involucrados, pasivos tomados para financiación de proyectos, cantidad y tipos de proyectos, plazos de financiación, vinculándolos con la generación de ingresos o con la existencia de otros elementos con los cuales pueda proponerse una vinculación directa.

Podemos, así y este es el punto que nos interesa, a partir de una construcción econométrica individual, medir el grado de asociación lineal entre las variables involucradas. Estaríamos por tanto ante un análisis de correlación, estrechamente relacionado con el de regresión aunque conceptualmente diferente.

En el análisis de correlación el objetivo principal es medir la fuerza o el grado de asociación lineal entre dos variables (o más si la ecuación tiene más de dos variables). El coeficiente de correlación mide la fuerza de asociación (lineal) entre variables dependientes e independientes.

En el análisis de regresión, no estamos interesados en este tipo de medición sino en la predicción más generalizada, función que podría establecerse para relacionar datos de la Contabilidad Patrimonial con información proporcionada por otros segmentos

³⁶⁵ Idem 12 p.20.

contables, información que ayudaría a la toma de decisiones de política económica vinculadas con el activo que se propone analizar.

Para finalizar, y en el caso siempre del activo que venimos considerando, proponemos realizar un análisis de correlación estimando un coeficiente (BITA) que nos indicará el grado de asociación entre las distintas variables para el caso particular del análisis de existencia de innovación tecnológica. Repetimos que este coeficiente tendrá sentido en relación con un análisis de sensibilidad propuesto para dicho coeficiente lo que implicará basarnos en comparaciones con un indicador construido bajo los mismos parámetros pero en forma externa, generalizada y con valores agregados para la economía. Para la construcción de este índice nos podríamos basar variables cualitativas (utilizando el método de los componentes principales) que respondan a la pregunta de la identificación concreta del activo que proponemos: ¿estamos ante un sujeto empresario?. Nos remitimos a la identificación que realizamos de este último con la empresa en el caso de que la empresa desarrolle actividad de innovación tecnológica.

Por otra parte también hay que advertir de las dificultades que se presentan en este tipo de análisis, donde destacamos en primer lugar la creencia errónea de que la correlación implica causalidad. Además, en muchos casos la covariación entre variables es “espuria” en el sentido de que la relación está ocasionada por un tercer factor que no se ha medido o que no es medible directamente. Y en segundo lugar, la dificultad incluye el hecho de que un buen modelo de ajuste no significa necesariamente que éste pueda usarse realmente para la predicción. Para que el investigador con conocimientos del tema use el modelo para fines de predicción tendría que convencerse de que el proceso que produjo los datos permanecerá estable en el futuro.

Sin embargo, no es propósito del presente corroborar estas últimas dificultades, las que habría que zanjar en la práctica definiendo con más detalle variables cualitativas y cuantitativas y seleccionando hipótesis de identificación basadas en las teorías económicas amalgamadas con los conceptos contables a efectos de su reconocimiento en la Contabilidad Patrimonial.

5.10. Conclusiones

El modelo financiero tradicional debe evolucionar para reflejar los resultados de las decisiones que otorgan a las empresas ventajas competitivas. Se debe hacer hincapié en mecanismos que midan aquellas actividades de la empresa orientadas más hacia el largo plazo que traduzcan la creación de valor por parte de la empresa.

El modelo contable ha de dar respuesta a la demanda de usuarios y empresarios en general que requieren una mejor y más completa información de las capacidades internas de la empresa.

Así, tradicionalmente se ha argumentado que la incertidumbre sobre los beneficios futuros es mayor en los activos intangibles que en los bienes de uso. Siempre se han aducido razones como la naturaleza única de algunos de estos activos, el carecer de usos alternativos o la imposibilidad de rescate de parte de la inversión a través de su venta individualizada. Sin embargo, lo cierto es que, la incertidumbre sobre los intangibles se deriva principalmente de las dudas sobre la probabilidad de beneficios futuros, más allá de la dificultad de medir y concretar esos beneficios económicos futuros.

En vistas a esta circunstancia debemos sin embargo, señalar que la Contabilidad comparte una base común de toma de datos con otras ramas científicas y hace uso de las mismas en distintas oportunidades. Entre estas ramas la matemática, especialmente la aritmética, es esencial para la Contabilidad. Evidentemente la tarea de medición no es una tarea menor y así como se ha incrementado la complejidad de las operaciones económicas, se ha incrementado la necesidad de utilización de herramientas más complejas que evidencien a las mismas.

Debemos incorporar a la información contable externa estas herramientas, aunque sea en parte y referida al fenómeno económico que aquí se trata, de modo de hacer que la información contable tenga un sesgo más dinámico incorporando análisis y pautas de tasas de ganancia, actividades empresarias desarrolladas u otro tipo de indicador como una de las necesidades fundamentales de los usuarios respecto de los negocios en los que participan o tienen algún interés.

Es necesario también destacar la visión de conjunto que se le está exigiendo a los estados contables, ya que habría que dotarlos de una escala de valores que abarquen distintos rangos de propósito y contexto y que resulten comunes a distintas situaciones comerciales e incluso a distintos segmentos contables.

La exactitud en la información proporcionada no es una característica excluyente, aunque sí lo es según nuestro punto de vista el consenso profesional para mostrar otro tipo de información.

Hemos también de tener en cuenta que el proceso de normalización contable se produce en un entorno donde diferentes intereses, creencias y estrategias convergen, por

lo que se hace necesario reconocer la existencia no solo de juicios de valor en las ponderaciones contables sino también la posible existencia de “malas intenciones”.

La información complementaria será relevante, cuando se disponga de un marco teórico riguroso y consensuado, que estandarice los datos a presentar por las empresas. De este modo se evitará que los usuarios puedan verse manipulados ante el uso sesgado de complementos informativos.

Incluir como pauta externa indicadores testigo producidos a partir de encuestas externas, en valores agregados del sector, nos parece que puede ser una alternativa viable a fin de darle objetividad a la exteriorización de la existencia de determinados activos.

Así como la profesión busca consenso para emitir normas contables, tal vez la interdisciplinariedad nos pueda ayudar a buscar otros indicadores externos que no necesariamente se expresen en valores absolutos pero que reflejen, en el detalle de su conformación, aspectos cualitativos que están siendo dejados de lado.

Por tanto, incluir complementos informativos, concretamente a través de anexos que describan los componentes cualitativos y cuantitativos utilizados para la ponderación en relación a estos mismos componentes utilizados por índices o correlaciones testigos a partir de datos macro volcados en encuestas realizadas por otros organismos, que amortigüen el impacto de elementos que cumplan con las características de activos intangibles pero que no pueden superar criterios de reconocimiento estándares nos ha parecido un aporte en el mejoramiento de la información contable, con las limitaciones y en el marco teórico ya esbozado.

La información que nos brinde un posible indicador BITA podría incorporar incluso factores ajenos y externos a la propia empresa, como las preferencias de los consumidores o la acción de los competidores. Estas últimas son variables que escapan al control de las empresas y que son de indudable interés para los usuarios.

Ninguno de los modelos de valoración de activos intangibles basados en la actualización de flujos futuros ofrece una solución global válida. En muchos activos intangibles, resultará difícil concretar los rendimientos futuros asociados a su uso, dado que éstos se producen como consecuencia de la labor conjunta de varios activos. Se trata de técnicas cuya validez está condicionada al mantenimiento de las circunstancias

externas que hacen posible su aplicación y no resultan trasladables indiscriminadamente ni siquiera entre activos de características similares.

A pesar de ello se trata de la única alternativa de valoración actualmente posible en muchos activos intangibles. Siempre que la información ofrecida se emita con absoluta transparencia, señalando los juicios y supuestos en los que se basan los cálculos de los flujos económicos será aceptable una propuesta de este tipo. No obstante, ya hemos señalado que para el caso del activo que aquí se ha pretendido analizar el análisis de flujos de fondos no resulta siempre probable de analizar.

Además, debemos aclarar que muchas de las propuestas sobre técnicas de valoración de activos están planteadas por grandes firmas de auditoría o consultoría. Son trabajos que están totalmente condicionados en sus argumentos al apoyo y promoción de su modelo de valoración, sin conseguir describirlo en términos económicos o financieros, sino detallando la metodología que se presenta excesivamente sensible al nivel y profundidad del conocimiento del mercado y de la competencia del experto en valoración.

Finalmente, si utilizamos un cuadro donde especifiquemos las variables utilizadas y comparemos en términos estadísticos y en función de lo ya dicho, con datos macro provenientes de otros organismos estatales, habremos ganado en comparabilidad y objetividad, previo consenso profesional. Por supuesto que la definición de variables a involucrar y sus posibles limitaciones nos exceden en presente, dejando abiertas de este modo las puertas para continuar con el estudio dinámico de una rama cada vez más actual y vinculada directamente a la vida económica de muchos agentes económicos como es la Contabilidad.

6- CONCLUSIONES GENERALES

Nuestra propuesta se enfoca al empresario/empresa como concepto directamente ligado al desarrollo de bienes intangibles tecnológicos autogenerados, asumiendo la medida de la existencia de estos bienes como medida de su razón de ser.

Para ello hemos indagado en la noción de Contabilidad y en algunos de los supuestos subyacentes en su definición. Particularmente nos hemos centrado en la noción de empresa y empresario, ya que toda Contabilidad los presupone. Hemos intentado demostrar que el cambio constante al que están sometidas las empresas y, en términos más generales los agentes económicos, producto de la globalización de la economía, el incremento de velocidad en las comunicaciones y otros factores, hacen de estos conceptos tradicionales nociones que ya no se encuentran totalmente diferenciadas y que pueden incluso llegar a fusionarse afectando de ese modo la concepción de la información externa que nos brindan los estados contables.

Para proceder, entonces, a la identificación del activo que aquí se analiza, innovación tecnológica autogenerada, en la realidad, supuesto metateórico ontológico fundamental de la Contabilidad, debiera intentar reconocerse la existencia de los referidos supuestos. Consideramos que esta propuesta identidad nos brinda las bases para proceder a la identificación del activo en cuestión, lo que tiene directa influencia en la teoría contable, ya que tradicionalmente la noción de empresario se halla ligada a la idea de beneficio como ingreso.

Vale aquí aclarar que el rol que cumplen los bienes intangibles autogenerados no solo dentro de la empresa sino en la economía en general se manifiesta, por parte de quien los produce, en una capacidad empresaria que indudablemente produce un valor agregado particular y diferenciado respecto de quienes no lo hacen, dándoles así una cualidad propia que, si es posible de distinguir aporta un elemento importantísimo a los usuarios externos de la información contable exteriorizando, por lo menos en parte, el desarrollo de una actividad de contenido estratégico.

Cabe por su parte tener en cuenta, en un análisis paralelo, la influencia que la “teoría de la organización” tuvo en la “teoría contable”, donde los avances de la primera tuvieron un reflejo directo sobre la segunda, lo que implicó el reconocimiento de que las variaciones en los supuestos de la administración jugaron un rol decisivo en el papel desempeñado por la Contabilidad dentro de las organizaciones. En este sentido podemos señalar también que la “teoría económica” ejerce influencia en el rol informativo que tiene

la Contabilidad ya que proporciona teorías que explican los conceptos señalados como asimilables influyendo directamente en la ampliación del espectro informativo de los sistemas contables.

En las mismas el concepto de empresario ha evolucionado hasta la identificación de la empresa con una coalición de empresarios, por lo que la idea de beneficio también ha virado o más bien ha ampliado su contenido dando importancia a la transacción interna que genera valor aún antes de que contablemente la misma merezca algún tipo de registración.

Así, los datos de orden cualitativo, así como también su cuantificación, y los datos cuantitativos, esenciales a nuestra disciplina, se han vuelto imprescindibles en la información que se suministra a los usuarios quienes exigen además, pautas de predictibilidad.

Es improbable en el actual contexto que un único número pueda captar la diversidad de factores que modifican la riqueza. Los pilares contables: el principio de dualidad y el principio balance, cobran así una nueva dimensión.

El principio de dualidad, porque refleja lo que Mattessich denominó principio de simetría, según el cual sobre cualquier activo (recurso económico escaso) existe un derecho (de propiedad o de deuda) cuyo valor es igual (pero no idéntico) al valor del activo. Evidentemente allí donde existe innovación tecnológica existe un activo, cuyo valor no es idéntico al valor del activo en cuestión, que se manifiesta en fenómenos empíricos que nos permiten contrastar la existencia empresas –coalición de empresarios, como característica identificadora de la innovación tecnológica. No obstante la subsistencia del problema de agregabilidad de las cifras que pueden valorarla.

Y aunque podemos establecer condiciones que reflejen estos hechos cuantitativamente (considerando además elementos cualitativos) respetando esta relación dual fenómeno empírico- existencia de innovación tecnológica (activo), no podemos hacerlo en los términos usuales en que este principio se refleja. Podemos sí proceder a la identificación en la realidad a partir de la identidad ya mencionada en la existencia de un activo.

Por su parte, la aplicación del principio balance nos lleva a sugerir la conveniencia de una valoración objetiva de este activo en tanto y en cuanto su existencia (y valoración) representa la posibilidad de tener información predictiva.

En síntesis, la entidad realiza transacciones, el empresario también. Las transacciones pueden ser internas o externas, y aunque empíricamente se trasuntan y afectan el agregado de objetos económicos a futuro, el hecho de que se desarrollen transacciones en sí determina, en nuestro caso particular, un proceso de búsqueda que no necesariamente se trasuntará en cambios y/o resultados factibles de ser registrados y/o exteriorizados contablemente, por lo menos inmediatos. La noción de beneficio, por lo tanto, se amplía al considerarlos agentes económicos activos (empresa- coalición de empresarios).

Además, el ente como estructura a la cual se le asignan transacciones contables, en tanto y en cuanto no las realiza exclusivamente con el mercado (externas), explica, así lo que manifiesta la teoría económica, la existencia de la empresa como intermediaria. Los agentes involucrados (sujetos personas) las conforman porque tienen una racionalidad limitada y les permite coordinar formas respecto a como llevar a cabo la actividad empresarial, amén de que les permite invertir en activos específicos en condiciones de incertidumbre.

La empresa como coalición de empresarios, como forma de dar nacimiento y uso a la información en tanto y en cuanto generadora de ventajas competitivas es una condición necesaria y suficiente para la identidad empresa- empresario en la identificación de la innovación tecnológica.

Llegados aquí no podemos dejar de señalar que la evolución constante del entorno es un desafío permanente a la relevancia de los estados financieros. Diferencias de rentabilidad entre empresas dentro de un mismo sector, un vertiginoso cambio tecnológico y una gran diversificación de inversiones son algunas de las características actuales del contexto empresarial.

Esto hace que la capacidad de conjugar un sistema de coordinación y control propio de cada empresa con las oportunidades tecnológicas que las mismas tienen a su alcance, sea un factor determinante en la configuración de ventajas competitivas a largo plazo. La mayor importancia de los activos intangibles es una consecuencia de esta situación.

Aspectos más profundos del gerenciamiento empresarial, relativos a estrategias y no solamente a cuestiones de eficacia operativa, se ponen de relieve en una economía donde los usuarios exigen cada vez más saber qué es lo que ocurre realmente.

La tradicional competencia entre empresas está dando lugar a alianzas empresarias que se caracterizan por el desarrollo y explotación de los activos mencionados. Ya no existe prácticamente una sola actividad desarrollada por la empresa, es más se forman alianzas para la aplicación concreta de gastos, que se prevee serán redituables a futuro.

La globalización y los cambios en la naturaleza de los factores determinantes de ventajas competitivas, están generando incluso la búsqueda de nuevos sectores de desarrollo donde ya no existe un solo uso para los conocimientos sino que se indaga en otros alternativos. Por su parte, inversiones en activos específicos y desaparición de sectores enteros de la economía participan también de este cambio de escenario.

La palabra estrategia se ha vuelto más refinada queriendo diferenciarse de la eficacia operativa. Lo importante es mantener la ventaja a largo plazo, ya que con el monopolio del sector no es suficiente.

El conocimiento, la intuición más que la sola organización de las actividades es el verdadero agregado de valor, y la conjunción de estos en tanto se adaptan a los requerimientos del entorno proporcionan la mencionada ventaja.

La Contabilidad se enfrenta así a un replanteo de su dominio donde su función original de custodia e información no pierde relevancia pero se potencia con la acentuación del paradigma de la utilidad.

Los usuarios en sí mismos cobran otra relevancia, de hecho se cuestiona que determinado tipo de información sobre estrategias no llegue a los mismos, y se habla incluso de responsabilidad de la empresa y de capacidad para rendir cuentas.

Los estudios e informes más recientes trabajan sobre la mejor forma de comunicar a los usuarios acerca de los activos y pasivos empresarios.

Esto se traduce en el nacimiento de un nuevo sector contable: la Contabilidad social. La indudable expansión de los límites del dominio de nuestra disciplina queda justificada por las razones esbozadas. Distintas áreas ligadas a la Contabilidad, como la Economía y la Administración vienen proporcionando conceptos que bien pueden ser consideradas en las estrategias de satisfacción de necesidades de información contable externa.

Los informes de sustentabilidad, la creación del Global Reporting, la utilización de técnicas de análisis operativo como la técnica Knova, y la adopción por parte de

determinadas empresas de patrones de información complementarios a los actuales estados financieros nos brindan un panorama del dinamismo actual.

Además, los propios organismos profesionales proponen diversos modos de exteriorizar factores que no son considerados por la Contabilidad tradicional. La transacción contable se encuentra bajo la lupa. Si bien dentro de los supuestos básicos que subyacen en la noción de Contabilidad se encuentra el principio de dualidad, reiteramos que éste no es suficiente para traslucir la totalidad del valor.

Nuevas herramientas operativas son necesarias, ya que la empresa como coalición de empresarios, gestidora de información, es el agente económico activo que nos proporcionará pautas respecto a alianzas efectuadas, oportunidades tecnológicas a su alcance y personal calificado empleado. Y son estas pautas las que incluso indicarán los cambios en el entorno y nos permitirán continuar analizando distintas posibilidades para la comunicación de la información.

No hay mejor forma de distinguir las estrategias de llamada que analizando el dinamismo de los elementos cualitativos que subyacen en las actividades empresarias. Incluso cuando las condiciones del entorno cambien, tal vez prestando atención a estos indicios podamos adaptar progresivamente los informes contables y nutrirnos y nutrir nuestra disciplina de cuestiones menos ligadas a lo legalformal que a la realidad económica de la empresa.

Además, la existencia de una estrategia empresarial como identificadora per se de actividad empresarial a partir de la iniciativa de actividades de innovación tecnológica y su impacto en políticas internas de la compañía, nos permite decir que en la Contabilidad Patrimonial es necesario reflejar la característica dinámica del actual contexto de información a la luz de información predictiva que contemple en su análisis los posibles impactos que las estrategias adoptadas generarán en la empresa.

En cuanto a los principios y normas de Contabilidad vigentes, es evidente que en la actualidad no consiguen que los estados contables ofrezcan una información relevante sobre la posición financiera de las empresas intensivas en inversiones en este tipo de intangibles.

Desde que las economías desarrolladas se han convertido en economías basadas en el conocimiento e intensivas en tecnología, nuestra visión de la empresa ha cambiado significativamente y nuevos elementos (intangibles) se han convertido en determinantes fundamentales del valor.

Es imperioso alcanzar un consenso acerca de la naturaleza económica, definición y clasificación de los intangibles, ya que solo con base en ese consenso, será posible que los organismos emisores de normas establezcan nuevos criterios para el reconocimiento de los intangibles en los estados contables de las empresas.

La revisión de la literatura ha revelado que hay un cierto consenso en torno a la naturaleza económica de los intangibles, así como en relación con sus características básicas. De hecho existen muchas notas comunes en las definiciones propuestas: los intangibles son generalmente vistos como una fuente de beneficios futuros, carecen de sustancia física y son controlados por la empresa como resultado de transacciones y acontecimientos pasados.

Sin embargo, al ser tan heterogénea su gama, hemos procedido a discernir qué ocurre con la conducta tecnológica de las empresas y cómo la misma se manifiesta a través de dos índices tradicionalmente conocidos como son: la investigación y desarrollo y la existencia de patentes.

No obstante las dificultades de comparabilidad de estos índices, la relevancia del valor de los intangibles ha sido ampliamente documentada. En general se ha encontrado una relación consistente entre las inversiones en I+D y los resultados y rentabilidad de las acciones de ejercicios posteriores.

Además, el intangible motivo del presente es un determinante de la posición competitiva de la empresa ya que constituye una fuente misma de ventajas competitivas. Puede contribuir tanto con el factor diferenciación como con en el factor eliminación de la competencia.

Es lógico que existan presiones para el reconocimiento de este tipo de activos y su inclusión en el balance, aún así también es probable que existan presiones contrarias al reconocimiento. Las razones para este rechazo pueden ser tres: primero, la gran dificultad de cumplir un criterio de certidumbre razonable para los activos intangibles; segundo, el hecho de que los analistas profesionales no parecen necesitar tal información; tercero, el hecho de que las empresas revelan información sobre sus inversiones intangibles en las notas a los estado financieros y ello hace que no sea necesario incluirlas en el balance³⁶⁶.

Aunque la inclusión de información sobre intangibles en las cuentas anuales podría parecer una opción deseable para los directivos y accionistas, los directivos podrían considerar los requerimientos para la revelación completa como una amenaza, ya que la ventaja competitiva de una compañía podría considerar los requerimientos para la

³⁶⁶ Idem nota 22 p.71.

revelación completa como una amenaza, ya que la ventaja competitiva de una compañía podría depender en gran medida de la naturaleza y valor de sus intangibles y publicar información sobre ellos los expondría a posibles limitaciones. Además, los directivos podrían no desear revelar información de los intangibles de la empresa, ya que eso facilitaría la toma de decisiones oportunistas que les permitiría aprovechar asimetrías en la distribución de información y de criterios para la identificación, medición, gestión y publicación de información sobre los intangibles relevantes para la valorización de la empresa.³⁶⁷

Otro tipo de estudio ameritaría investigar qué tratamiento dan los inversores a la información sobre intangibles. Finalmente, los estudios en el área de la Contabilidad para la gestión deberían explorar la relación entre la gestión de intangibles y la política industrial. Un documento de la OCDE establece que: “el propósito de la política tecnológica es asegurar que el progreso en el conocimiento se traduzca en un beneficio económico y social máximo”³⁶⁸. Las inversiones en intangibles podrían ser consideradas como variables proxy para la creación y difusión de conocimiento en las compañías y su medición precisa y su revelación es esencial para el adecuado diseño e implantación de las políticas tecnológicas y de innovación.³⁶⁹

La evidencia aportada por investigaciones de esta naturaleza puede ser de gran ayuda para los organismos emisores de normas contables, ya que constituye uno de los datos básicos para la mejora del modelo contable actual mediante la elaboración de nuevas normas de Contabilidad financiera.

Volviendo a la regulación contable, el marco contable actual limita el tipo de información que emiten los estados contables porque no considera como activos muchas “variables estratégicas” en la clasificación del tipo de información que actualmente se brinda, sino solo si cumplen determinadas condiciones. Esto marca entre otras cuestiones diferencias de acceso a los mercados financieros, lo cual en el ámbito del activo que nos interesa identificar, resulta muchas veces una cuestión ligada directamente a la subsistencia misma de determinada empresa o actividad.

Sin embargo, en el ámbito de la teoría contable, sigue siendo el paradigma de la utilidad el rasgo predominante si tratamos de describir qué tipo de información brindan los estados contables. Esto ha influido en la ampliación no solo de los objetivos de la

³⁶⁷ Idem nota 22 p.71.

³⁶⁸ OCDE, Technology, Productivity and Job Creation. Best Policy Practices. DSTI/IND/STP/ICCP/98/2/PART2, 1998 .p97

³⁶⁹ Idem nota 22 p.69.

información financiera sino en la ampliación del espectro de usuarios de la misma y en la ampliación del tipo de información requerida a los estados contables. Los objetivos de la información financiera son esenciales para establecer reglas de la práctica contable.

La información contable forma parte de un proceso de comunicación entre las empresas (consideradas como entes contables) y los usuarios de los estados contables. La información contable, refleja a través de cálculos indirectos hechos económicos subyacentes a los cuales se les asigna en un momento determinado un valor concreto exteriorizado en cantidades monetarias y sujeto a determinadas condiciones de reconocimiento incluyendo la posibilidad de la agregabilidad.

No obstante, no toda información demandada por los usuarios, que cumple el requisito de ser útil para la toma de decisiones cumple con este último criterio. Es más la información contable en sí no es homogénea más que en la escala utilizada que asigna valor. Podemos decir entonces que la información contable es heterogénea, y su exteriorización en moneda solo es una ficción que permite cumplir con la condición de agregabilidad.

Por su parte, la investigación contable ha venido ampliando consecuentemente sus contenidos conceptuales de fondo los cuales también han tomado un rumbo teleológico tratando de responder a las nuevas cuestiones que surgen del paradigma de la utilidad, y han dado lugar al desarrollo, de distintos enfoques en presencia que sugieren dos opciones respecto de la confección de los estados contables: los mismos se preparan para usuarios indeterminados o se preparan de acuerdo a los objetivos de los distintos usuarios.

Una de las principales cuestiones encuentra lugar en la definición de los modelos de decisión utilizados por los usuarios. Así el enfoque de la teoría de la decisión sugiere que la elección entre la información disponible debe solventarse en base a su utilidad para la toma de decisiones, de manera que la información más relevante es la que contenga mayor potencial con respecto al suministro de datos necesarios a los modelos empleados por el decisor.

En este punto no podemos dejar de mencionar que el nexo que vincula a la Contabilidad con la medición es la valuación. Surge de estos cuestionamientos cómo medimos, en concreto cómo valuamos esa información contable que será utilizada por los usuarios.

Recordemos que la moderna teoría de la decisión ha hecho contribuciones concretas al problema del valor. Esta área de la estadística ha aportado a la formulación

de la interdependencia existente entre el valor y el contexto del cual surge el valor. El valor de un objeto o cosa se deriva de los valores del estado y se convierte, en un concepto secundario. Los senderos de transición desde el presente hacia el futuro pueden ser controlados o influenciados por ciertas decisiones. Por lo tanto para cada una de estas decisiones o acciones existe una ecuación de valor.

Además esta teoría plantea que la precondition de toda comunicación es la existencia de convenciones. La tarea de la teoría de las convenciones de valor es minimizar la pérdida de información que resulta inevitable.

La decisión es el propósito último de los valores subjetivos y de las convenciones de valor- aún un dato de valor generado por reglas convencionales se transmite con el propósito de permitir que el receptor tome una decisión.

Como resultado de esto el conocimiento de las medidas o procedimientos alternativos es un requisito previo a la utilización del criterio de la toma de decisiones para solventar la validez de las cifras contables, ya que es esta capacidad predictiva la que permite el establecimiento de conclusiones sobre procedimientos contables y modelos valorativos alternativos. La dificultad de aplicación de este enfoque resulta pues evidente.

Para el enfoque de la economía de la información, en cambio, se parte de la suposición del comportamiento racional del inversor, y a diferencia de la hipótesis de eficiencia, que asume el costo nulo de la información, trata a esta última como una mercancía en su sentido económico estricto, separada e independiente de las decisiones que puedan tomarse en base a la misma, en un contexto caracterizado por la incertidumbre. Por otro lado, frente al carácter completo de la información, asumido por la hipótesis de eficiencia, la economía de la información presupone su imperfección. Con todo ello, el resultado es, una teoría normativa de evaluación de la información para el análisis sistemático de alternativas informativas. Incorpora a la Contabilidad instrumentos con origen en la teoría económica, tales como funciones utilidad y óptimos paretianos, todo ello bajo una óptica neoclásica, en cuanto que la economía de la información se apoya en el individuo, en su racionalidad económica, que trata de maximizar su utilidad esperada, y en posiciones óptimas de equilibrio.

Finalmente podemos decir que ni el valor económico de la información ni la teoría de la decisión suministran respuestas definitivas a cuestiones normativas tales como la determinación del sistema informativo óptimo sino que, más modestamente, el análisis solo puede determinar el valor de una información específica para una decisión concreta y aunque encontramos elementos comunes en los distintos modelos de valuación no

podemos dejar de observar una “falta” de información que complete aquello que en muchas ocasiones no puede ser medido y más específicamente, encuentra enormes dificultades para ser valuado, en nuestro caso particular el activo innovación tecnológica autogenerada.

La información cualitativa encuentra así una justificación más que fundamentada en cuanto es una necesidad de la práctica contable su incorporación, ya que las cifras contables son heterogéneas, hay una demanda más amplia por parte de los usuarios respecto de la información contable externa; y si bien la teoría contable plantea la posibilidad de existencia de dos opciones de información contable externa sigue siendo el requerimiento de información para usuarios indeterminados el norte hacia el cual se siguen preparando los estados contables.

El modelo financiero tradicional debe evolucionar para reflejar los resultados de las decisiones que otorgan a las empresas ventajas competitivas. Se debe hacer hincapié en mecanismos que midan aquellas actividades de la empresa orientadas más hacia el largo plazo que traduzcan la creación de valor por parte de la empresa.

El modelo contable ha de dar respuesta a la demanda de usuarios y empresarios en general que requieren una mejor y más completa información de las capacidades internas de la empresa.

Así, tradicionalmente se ha argumentado que la incertidumbre sobre los beneficios futuros es mayor en los activos intangibles que en los bienes de uso. Siempre se han aducido razones como la naturaleza única de algunos de estos activos, el carecer de usos alternativos o la imposibilidad de rescate de parte de la inversión a través de su venta individualizada. Sin embargo, lo cierto es que, la incertidumbre sobre los intangibles se deriva principalmente de las dudas sobre la probabilidad de beneficios futuros, más allá de la dificultad de medir y concretar esos beneficios económicos futuros.

En vistas a esta circunstancia debemos sin embargo, señalar que la Contabilidad comparte una base común de toma de datos con otras ramas científicas y hace uso de las mismas en distintas oportunidades. Entre estas ramas la matemática, especialmente la aritmética, es esencial para la Contabilidad. Evidentemente la tarea de medición no es una tarea menor y así como se ha incrementado la complejidad de las operaciones económicas, se ha incrementado la necesidad de utilización de herramientas más complejas que evidencien a las mismas.

Debemos incorporar a la información contable externa estas herramientas, aunque sea en parte y referida al fenómeno económico que aquí se trata, de modo de hacer que la información contable tenga un sesgo más dinámico incorporando análisis y pautas de tasas de ganancia, actividades empresarias desarrolladas u otro tipo de indicador como una de las necesidades fundamentales de los usuarios respecto de los negocios en los que participan o tienen algún interés.

Es necesario también destacar la visión de conjunto que se le está exigiendo a los estados contables, ya que habría que dotarlos de una escala de valores que abarquen distintos rangos de propósito y contexto y que resulten comunes a distintas situaciones comerciales e incluso a distintos segmentos contables.

La exactitud en la información proporcionada no es una característica excluyente, aunque sí lo es según nuestro punto de vista el consenso profesional para mostrar otro tipo de información.

Hemos también de tener en cuenta que el proceso de normalización contable se produce en un entorno donde diferentes intereses, creencias y estrategias convergen, por lo que se hace necesario reconocer la existencia no solo de juicios de valor en las ponderaciones contables sino también la posible existencia de “malas intenciones”.

La información complementaria será relevante, cuando se disponga de un marco teórico riguroso y consensuado, que estandarice los datos a presentar por las empresas. De este modo se evitará que los usuarios puedan verse manipulados ante el uso sesgado de complementos informativos.

Incluir como pauta externa indicadores testigo producidos a partir de encuestas externas, en valores agregados del sector, nos parece que puede ser una alternativa viable a fin de darle objetividad a la exteriorización de la existencia de determinados activos.

Así como la profesión busca consenso para emitir normas contables, tal vez la interdisciplinariedad nos pueda ayudar a buscar otros indicadores externos que no necesariamente se expresen en valores absolutos pero que reflejen, en el detalle de su conformación, aspectos cualitativos que están siendo dejados de lado.

Por tanto, incluir complementos informativos, concretamente a través de anexos que describan los componentes cualitativos y cuantitativos utilizados para la ponderación en relación a estos mismos componentes utilizados por índices o correlaciones testigos a

partir de datos macro volcados en encuestas realizadas por otros organismos, que amortigüen el impacto de elementos que cumplan con las características de activos intangibles pero que no pueden superar criterios de reconocimiento estándares nos ha parecido un aporte en el mejoramiento de la información contable, con las limitaciones y en el marco teórico ya esbozado.

La información que nos brinde un posible indicador BITA podría incorporar incluso factores ajenos y externos a la propia empresa, como las preferencias de los consumidores o la acción de los competidores. Estas últimas son variables que escapan al control de las empresas y que son de indudable interés para los usuarios.

Ninguno de los modelos de valoración de activos intangibles basados en la actualización de flujos futuros ofrece una solución global válida. En muchos activos intangibles, resultará difícil concretar los rendimientos futuros asociados a su uso, dado que éstos se producen como consecuencia de la labor conjunta de varios activos. Se trata de técnicas cuya validez está condicionada al mantenimiento de las circunstancias externas que hacen posible su aplicación y no resultan trasladables indiscriminadamente ni siquiera entre activos de características similares.

A pesar de ello se trata de la única alternativa de valoración actualmente posible en muchos activos intangibles. Siempre que la información ofrecida se emita con absoluta transparencia, señalando los juicios y supuestos en los que se basan los cálculos de los flujos económicos será aceptable una propuesta de este tipo. No obstante, ya hemos señalado que para el caso del activo que aquí se ha pretendido analizar el análisis de flujos de fondos no resulta siempre probable de analizar.

Además, debemos aclarar que muchas de las propuestas sobre técnicas de valoración de activos están planteadas por grandes firmas de auditoría o consultoría. Son trabajos que están totalmente condicionados en sus argumentos al apoyo y promoción de su modelo de valoración, sin conseguir describirlo en términos económicos o financieros, sino detallando la metodología que se presenta excesivamente sensible al nivel y profundidad del conocimiento del mercado y de la competencia del experto en valoración.

Finalmente, si utilizamos un cuadro donde especifiquemos las variables utilizadas y comparemos en términos estadísticos y en función de lo ya dicho, con datos macro provenientes de otros organismos estatales, habremos ganado en comparabilidad y objetividad, previo consenso profesional. Por supuesto que la definición de variables a involucrar y sus posibles limitaciones nos exceden en presente, dejando abiertas de este

modo las puertas para continuar con el estudio dinámico de una rama cada vez más actual y vinculada directamente a la vida económica de muchos agentes económicos como es la Contabilidad.

7- BIBLIOGRAFÍA

(AAA), A. A. A. (1966). A Statement of Basic Accounting Theory (ASOBAT). Sarasota, Florida, U.S.A.

(AAA), A. A. A. (1977). Statement on Accounting Theory and Theory Acceptance (SOATATA). Sarasota, Florida, U.S.A., Comitee on Concepts and Standards for External Financial Reports.

(FASB), F. A. S. B. (1978). Objectives of Financial Reporting by business enterprises. Statement of financial Accounting Concepts N°1. F. O. P. 1996/7. New York, J.Wiley & Sons: p.1005-1019.

(FASB), F. A. S. B. (1980). Cualitative Characteristics of Accounting Information. Statement of Financial Accounting Concepts N°2 F. O. P. Edition. New York, J. Wiley & Sons: p.1021-1054.

(FASB), F. A. B. (1984). Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises. Statement of Financial Accounting Concepts N°5. F. O. P. Edition. New York, J. Wiley & Sons: p.1082-1107.

(FASB), F. A. S. B. (1985). Elements of Financial Statements. Statement of Financial Concepts N°6. Stanford.

(FASB), F. A. S. B. (1996). Invitation to comment: Recomendations of the AICPA Special Committee on Financial Reporting and the Association for Investment Management and Research. Norwalk- Connecticut.

(FASB), F. A. S. B. (1996). The I.A.S.C.- U.S. Comparison Proyect: A Report on the Similarities and Differences between I.A.S.C. Standards and U.S. G.A.A.P. Norwalk, Connecticut.

(FASB), F. A. S. B. (1996). Current Text 1996/97. New York.

(FASB), F. A. S. B. (2001). SFAS 141- Business combinations.

(FASB), F. A. B. (2001). Goodwill and other intangible assets.

(FASB)., F. A. S. B. (2003). The FASB report.

(IASC), I. A. S. C. (1998). International Accounting Standards- Bound Volume. London.

(IASC), I. A. S. C. (1998). A discussion Paper issued for comment by the Strategy Working Party of the IASC: Shaping IASC for the future. London.

(ICAEW), I. f. C. A. o. E. a. W. (2000). Added value professional Chartered Accountants in 2005.

(IFAC), I. F. o. A. (1999). IFAC Handbook 1999, Technical Pronouncement IFAC.

A.I.C.P.A. (1994). Improving business reporting a Costumer focus. Meeting the information

needs of investor and creditors., Comprehensive Report of the Special committee on financial reporting.

Aaker, D. (1989). "Managing Assets and Skills: the key to a sustainable competitive advantage." Strategy and Organization(Invierno): 91-106.

Albornoz, M. S., Francisco (1988). Innovación tecnológica innovación social. Argentina, sociedad e informática. 1era. Buenos Aires, Editorial de la Universidad de Buenos Aires.

Albornoz, M. (2002). El estado de la ciencia. Principales indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericanos/Interamericanos. Buenos Aires, RICYT (Red iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología del Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el desarrollo -CYTED).

Amir, E. y. L., B. (1996). "Value relevance of non financial information: the wireless communications industry." Journal of Accounting and Economics 22: 3-30.

Arnold, J. y. o. (1996). "The future shape of financial report- Research Board of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales and Research Comitee of the Institute of Charteres Accountants of England and Wales." The International Journal of Accounting 31(1- Elsevier Science inc.).

Ballesteros, E. (1975). La nueva contabilidad. Madrid, Alianza Editorial.

Barro, R. J. y. X. S.-i. -. M. (1995). Economic Growth. New York, Mc Graw Hill.

Becker, G. (1975). Human Capital. Chicago, Columbia University Press.

Belkaoui, A. (1987). Quantitative Models in Accounting. New York, Quorum Books.

Belkaoui, A. (1987). Accounting Theory. Great Britain, The Dryden Press, Hartcourt Brace Jovanovich Publishers.

Ben-Zion, U. (1978). "The investment aspect of non production expenditures: an empirical test." Journal of Economics and Business: 224-229.

BID (2001). Informe de Desarrollo mundial.

Biondi, M. (2001). "El capital intelectual. Recursos humanos como activos de las empresas." D&G Profesional y Empresaria T.II nro.20(Mayo 2001): p.403-420.

Biondi, M. (2002). "La teoría contable ante la demanda de información." D&G Profesional y empresaria T.III nro. 34(Julio 2002): 645-669.

Bioteología, F. E. d. (2000). Forecasting Annual Assessment in Science and Technology- Seminario Bio-Social FAST, Lisboa.

Bisang, R. B., Gustavo y Katz, Jorge (1995). Los grandes Grupos Corporativos en el escenario Manufacturero Argentino. P. Bid-Conicet. Buenos Aires: 95-176.

Blanco Dopico, M. I. (1998). Los estados contables del taxista. Una visión integral desde

la perspectiva de la Contabilidad de Gestión. II Jornadas de trabajo sobre teoría de la Contabilidad, Alcalá de Henares.

Boone, J. y. R., K.K. (1998). Intangible and bid- ask spreads of stocks, Mississippi State University and University of North Texas.

Bresciani, A. (2001). "La incidencia de los activos intangibles en la valuación de la empresa." Enfoques nro.10(julio 2001): p.43-54.

Brynjolfsson, E. (1999). "The intangible benefits and costs of computer investmen." MIT.

Bunge, M. (1995). La ciencia, su método y su filosofía. Buenos Aires, Siglo XX.

Camino, D. y. T., J.R. (1995). "Cooperación y competencia en el sector de las telecomunicaciones: las alianzas estratégicas internacionales." Información comercial española 747: 105-119.

Canning, J. B. (1978). The economics of Accountancy. New York, Arno Press.

Cañibano, L. (1975). Teoría Actual de la Contabilidad. Técnicas analíticas y problemas metodológicos. Madrid, Ediciones- I.C.E.

Cañibano, L. G. A., Manuel y Sánchez, M.Paloma (1999). "La relevancia de los intangibles para la valoración y gestión de empresas: revisión de literatura." Revista Española de financiación y contabilidad Extraordinario nro.100: 17-88.

Cañibano Calvo, L. y. G. A., J. (1995). Los programas de investigación en contabilidad. 1era. Jornada sobre Teoría de la Contabilidad, Jerez, España.

Carmona Moreno, S. y. C. L., J. (1996). "Información contable externa y posición competitiva." Instituto de Contabilidad y Auditoría de cuentas- Madrid.

Cassese, S. (2003). La crisis del estado. Buenos Aires, Lexis Nexis- Abeledo Perrot.

Casson, M. (1982). The Entrepreneur: an economic theory. Oxford- London, Martin Robertson.

Chambers, R. J. (1961). Towards a General Theory of Accounting. Annual Endowed Lecture of the Australian Society of Accountants, University of Adelaide.

Chaves, O. e. a. (1998). Teoría Contable. Buenos Aires, Ediciones Macchi.

Chaves, O. (2005). Reconocimiento y valuación de activos intangibles no tradicionales Congreso Metropolitano de Ciencias Económicas 60° aniversario, Buenos Aires.

Chua, W. F. (1986). "Radical Developments in Accounting Thought." The Accounting Review LXV(Nro.4- October): 601-632.

Chudnosky, D. y. L., Andrés (2002). "Estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina de los años 90." Revista de la CEAL 76(Abril 2002).

Clark, K. B. (1984). "Unionization and firm performance: The impact on profits, growth and productivity." American Economic Review 74(4): 893-919.

Clegg, S. y. o.-B., J.B. and Hesterly, W. (1996). Organizational Economics: Understanding the relationship between organizations and economic analysis. Handbook of Organization studies. L. a. t. Oaks, Sage Publication.

Coase, R. (1937). "The nature of the firm." EC.4.

Coase, R. H. (1990). "Accounting and the theory of the firm." Journal of Accounting and Economics 12(Elsevier Science Publishers BV North Holland): 3-13.

Cockburn, I. y. G., Z. (1988). "Industry effects and apropiability measures in the stock market's valuation of R&D and patents." American Economic Review 78: 419-423.

Coriat, B. (1988). El taller y el robot- Ensayos sobre el fordismo y la producción. Madrid.

Cox, H. (1993). "Encouraging creativity." Business & Economic Review 40(1): 26-27.

Coy, D. e. a. (2001). "Public Accountability: A new paradigm for Collage an university annual reports." Critical perspectivs on accounting 12: 1-31.

Davanzi, V. L. (2004). "Unificación de las normas contables en la Unión Europea." D&G Profesional y empresaria T.V Nro.52(Enero 2004): 28-57.

David, P. y. F., D. (1995). "Accesing and expanding the science and technology knowledge base." STI Review- OECD 16(Paris).

Davis, S. y. M., C. (2000). "Qué reemplazará la economía tecnológica." Time Magazine- Ambito Financiero 3 Nro.2o(Viernes 19 de mayo): 6.

Denisson, E. F. (1969). "Some Major Issues in Productivity Analysis: An examination of Estimates by Jorgenson and Griliches." Survey of current business.

Dosi, G. (1992). "Industrial organization, competitiveness and growth." Revue d'economie industrielle 59.

Dosi, G. (2003). Paradigmas tecnológicos y trayectorias tecnológicas. La dirección y los determinantes del cambio tecnológico y la transformación de la economía. Ciencia, tecnología y Crecimiento económico. A. t. y. sociedad. Buenos Aires: 99-128.

Doukas, J. y. S., L.N. (1992). "The stock market's view of R&D spending and market concentration." Journal of Economics and Business: 95-114.

Draper, N. y. S. H. (1981). Applied Regression Analysis. New York, John Wiley and Sons.

Ducharne, L. M. (1998). "Measuring intangible investment: main theories and cõcepts." Statistics Canada &OECD.

Dukes, R. (1976). An Investigation of the effects of expensing research and development costs on security prices. New York, New York University.

Dunning, J. H. (1995). "Revisión del paradigma ecléctico en una época de capitalismo de alianzas." Revista de Economía Industrial 305(Verano): 15-33.

Dzinkowski, R. (2000). "Wealth of Nations." The Accountant(August 2000): p.14-19.

Eccle, L. G. (1981). "The quasifirm in the construction industry." Journal of economic behaviour and organization 2(4): 335-357.

Edvinsson, L. Y. M., M. (2000). El capital intelectual. Barcelona, Editorial Gestión.

Elliot, R. K. (1992). "The Third Wave breaks on the shores of accounting." Accounting horizons(june): 61-85.

Elster, J. (1990). El cambio tecnológico. Investigaciones sobre la racionalidad Barcelona, Editorial Gedisa.

Etkin, J. (1989). Identidad de las Organizaciones . Invariancia y Cambio. Buenos Aires, Paidós.

Etkin, J. (1998). "La doble moral. El vacío ético en las organizaciones duales." Einoikos Año VI(Nº13, Julio): 33-41.

F.A.C.P.C.E. (2004). Resolución Técnica nro. 16- Marco conceptual de las normas contables profesionales. Buenos Aires.

F.A.P.C.E. (2004). Resolución Técnica nro. 9- Normas Particulares de Exposición Contable. Buenos Aires, F.A.P.C.E.

F.A.S.B. (1990). Present Value based measurement in accounting.

FACPCE (2004). Resoluciones técnicas emitidas por la FACPE- Texto ordenado v.oficial abril 2004. Buenos Aires, FACPCE.

Ferrer, A. (1999). "La Globalización, el espacio nacional y el estado." Einoikos Año VII Nro.15(Agosto): 50-55.

Ferrer, A. (2001). "La Argentina y la Globalización." Einoikos Año IX Nro.19(Noviembre): 74-85.

Fisher, I. (1930). The Nature of Capital and Income. London, McMillan.

Fortini, H., Latucca, A. y otros (1980). Replanteo de la Técnica Contable. Buenos Aires, Ed. Macchi.

Fowler Newton, E. (2002). "Modificaciones a las resoluciones técnicas sobre contenido y forma de los estados contables." D&G Profesional y Empresaria T.III Nro. 30(Marzo 2002): 213-234.

Fowler Newton, E. (2002). "Modificaciones a las resoluciones técnicas sobre contenido y forma de los estados contables." D& G Profesional y empresaria T.III Nro. 31(Abril 2002):

325-340.

Fowler Newton, E. (2003). Contabilidad Básica. Buenos Aires, La Ley.

Fowler Newton, E. (2004). Cuestiones Contables Fundamentales. Buenos Aires, Ed. Macchi.

Fowler Newton, E. (2005). Contabilidad Superior- Tomos I y II. Buenos Aires, Ed. Macchi.

Francois Chesnais, J. C. N. (2003). Ciencia, Tecnología y Crecimiento Económico. Buenos Aires, CEIL-PIETTE Conicet.

Freeman, C. (1991). The economics of industrial innovation. London, Frances Pinter.

Gabás Trigo, F. y B. P.-G., A. (1998). Los estados contables del taxista. El punto de vista del marco conceptual. II Jornadas de trabajo sobre teoría de la Contabilidad, Alcalá de Henares. Enero.

Gallén Ortiz, M. L. (2002). "La teoría positiva de la elección contable." Revista técnica contable(25/02/2002): 45-48.

García Casella, C. L. y R. d. R., M. del C. (1991). "Un sistema de información contable integrado para aplicar a las PYMES." Revista Alta Gerencia III(Octubre): p.203.

García Casella, C. L. (1997). Naturaleza de la Contabilidad. Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Contables de la FCE de la UBA Contabilidad y Auditoría.

García Casella, C. L. e. a. (1997). Enfoque Multiparadigmático de la Contabilidad: modelos, sistemas y prácticas deducibles para diversos contextos. Buenos Aires- Edición del Autor, Informe Final PID 3415/92 CONICET.

García Casella, C. L. (1998). "Revisiones de escuelas que influyeron en la normativa contable profesional argentina." Foro Económico Año 4 N°6: p.93-113.

García Casella, C. L. (2000). Posibles hipótesis y leyes contables. Economizarte. Buenos Aires, Ediciones del centro de estudiantes de la facultad de ciencias económicas- Universidad de Buenos Aires: 220.

García Casella, C. L., Rodríguez de Ramírez, María del Carmen (2001). Elementos para una Teoría General de la Contabilidad. Buenos Aires, La Ley.

García Casella, C. L. (2002). "Los modelos contables y el ejercicio profesional contable en la Argentina." Enfoques 10(Octubre 2002): 5-13.

García Casella, C. L. (2003). "Particularidades del método científico en contabilidad." Enfoques Nro. 3(Marzo 2003): 38-46.

Ghirardi, O. A. (1976). Filosofía del trabajo. Buenos Aires, Depalma.

Giner Inchausti, B. (1993). La política de información financiera de la empresa. Un análisis empírico. Universidad de Valencia.

Gioffré, M. M., Mario (1994). Economía y Orden jurídico- El impacto de la juridicidad en los procesos económicos. Buenos Aires, Ad Hoc s.r.l.

Gonzalo Angulo, J. A. (1996). La propuesta de "dar valor a los informes de las empresas"(MCRV): Posibilidades de Implantación en España de una Contabilidad a valores de mercado. Madrid, Editores Ministerio de Economía- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC).

Gómez, R. (1987). Filosofías de la Tecnología.

Grabowski, H. y. M., D. (1978). "Industrial research and development intangible capital stocks and firm profit rates." Bell journal of economics 9: 328-343.

Granoveter, M. (1985). "Economic action and social structure." American Journal of Sociology 91.

Grant, R. (1991). "The Resource based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation." California management review: 114-135.

Griliches, Z. (1981). "Market Value, R&D, and patents." Economic Letters 7(2): 183-187.

Gujarati, D. (1997). Econometría. Colombia, Mc.Graw Hill.

Hall, B. H. (1988). "The value of intangible corporate assets: an empirical study of the components of Tobin's Q." NBER and University of California alt Bekeley.

Hayeck, F. (1945). "The use of knowledge in society." American Economic Review 35.

Hendriksen, E. S. (1974). Teoría de la Contabilidad. México, UTEHA.

Hermida, J. A. (1982). Ciencia de la administración. Buenos Aires, Ediciones Contabilidad Moderna.

Hermida, J., Serra, R y Kastika, E. (1993). Administración & Estrategia. Buenos Aires, Ediciones Macchi.

Hick, J. R. (1968). Valor y Capital. México, Fondo de Cultura Económica.

Hirschey, M. y. W., J.J. (1985). "Amortization policy for advertising and research and development expenditures." Journal of Accounting Research 1: 326-335.

Hodgson, A. O., John y Willet, Roger (1993). "Accounting for Intangibles: A theoretical perspective." Accounting and business research Vol.23(Nº90): 138-150.

Holden, T. y. W., P. (1995). "Improved decion making through better integration of human resource and business process factos in a hospital situation." Journal of management information systems 12(33): 21-42.

I.A.S.B., I. A. S. B.-R. (2004). Norma Internacional de Contabilidad nro. 38- Activos Intangibles.

- I.C.A.S. (1993). Measurement the total picture.
- I.N.D.E.C. (1998). Encuesta sobre la conducta tecnológica de las empresas industriales argentinas. Buenos Aires, Ministerio de Economía y Obras y Servicios públicos Secretaría de programación económica y regional.
- Ijiri, J. (1967). The foundations of Accounting Measurement. Houston, Scholars Book Co.
- Ijiri, J. (1975). Theory of accounting measurement. Sarasota, Florida, American Accounting Association.
- Ijiri, J. (1995). "Segment Statemans and Informativeness Measures: Managing Capital vs. Managing Resources." Accounting Horizons Vol.9 N°3(September): p.55-67.
- Irigoyen, H. A. (2004). "La estrategia, ¿Referencia, marco o proceso?" D&G Profesional y empresaria T.V nro.63(Diciembre 2004): 1219-1228.
- Irigoyen, H. (2005). "Estrateria:¿Improvisación Planificada?" D&G Profesional y empresaria T.VI Nro. 70(Julio 2005): 696-720.
- J.E.Meade (1984). La economía justa. Madrid, Orbis s.a.
- Jones, G. P. y. H., C.W.L. (1988). "Transaction cost analysis of Strategy- Structure choice." Strategic Management Journal 9- n°2(March- April): 159-172.
- Jones, H. (1988). Introducción a las teorías modernas del crecimiento económico. Barcelona, Antoni Bosch.
- Kaplan, R. y. N., D. (1993). "Putting the balanced scorecard to work." Harvard business review(Setiembre octubre): 134-142.
- Katz, J. C., Daniel Patente e importación de tecnología. Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella.
- Kirzner, I. M. (1979). "Perception, Opportunity and Profit." University of Chicago Press(University of Chicago Press- Chicago- U.S.A.).
- Knight, F. H. (1921). Risk, Uncertainty and Profit. Library of economics and Liberty. <http://www.econlib.org/LIBRARY/Knight/knRUP1.html>, Hart, Shaffner &Mark; Houghton Mifflin Company.
- Kosacoff, B. (1996). "Estrategias empresariales en la transformación industrial argentina." Boletín Informativo Techint nro.288-Octubre/Diciembre 96.
- Kuhn, T. (1998). La estructura de las revoluciones científicas. México DF, Fondo de Cultura Económica.
- Leffebvre, L. L., E. y Harvey, J. (1996). "Intangible Assets as determinants of advanced manufacturing technology adoption in SME'S: Towards an evolutionary model." IEEE Transactions on engeneering management 43- N°3: 307-322.

Lev, B. Z., P. (1996). "The boundaries of Financial Reporting and How to extend Them." Journal of Accounting Research V.37 N° 2(Autumn,): p.353-385.

Lev, B. y. S., T. (1996). "The capitalization, amortization and value relevance of R&D." Journal of accounting and economics 21: 107-138.

Lev, B. (2000). "¿El fin de la contabilidad?" Entrevista Fast Company especial para Clarín-Trad. Claudia Gilman- Clarín Económico 02/01: 1-5.

Levin, P. y. K., A. (2008). Fundamentos del modelo de rotación del capital. El simulador de impacto ganancia., Trabajo de los autores.

López, J. T. (1987). Análisis Económico del Derecho. Un panorama doctrinal. Madrid, Tecnos.

López, A. y. C., Daniel (2002). "Estrategias de las empresas Transnacionales en la Argentina de los años 90." Revista de la Cepal 76 76(Abril 2002): 161-177.

Lucas, R. E. (1988). "On the mechanics of economic development." Journal of Monetary Economics 22(2).

Lucca, D. A. y. G., Daniel Néstor (2004). "Capital de Trabajo Necesario." Enfoques Nro.9(Setiembre 2004): 39-50.

Lugones, G. (2004). "Indicadores de innovación en la industria Argentina: evidencias que reclaman un cambio de rumbo." Boletín Informativo Techint 314(Mayo-Agosto 2004): 30-31.

Maddala, G. S. (1991). "A perspective on the use of Limited-Dependent and qualitative variables models in Accounting research." The accounting review 66 Nro. 4(October 1991): 788-807.

Mansfield, E. Las elecciones intertemporales y el cambio tecnológico. Microeconomía. Teoría y.

Mansfield, E. (1968). Industrial research and technological innovation: an Econometric analysis. New York, Norton.

Mansfield, E. (1987). Las elecciones intertemporales y el cambio tecnológico. Microeconomía, teoría y aplicaciones. Buenos Aires, Editorial Tesis.

Marshall, A. (1954). Principios de Economía. Un tratado de Introducción. Madrid, Aguilar.

Mattessich, R. (1995). Critique of Accounting. Examination of the foundations and normative structure of an applied discipline, Quorum Books- USA.

Mattessich, R. (2002). Contabilidad y métodos analíticos. Medición y proyección del ingreso y la riqueza en la microeconomía y macroeconomía Buenos Aires, La Ley.

Megna, P. y. K., M. (1993). "The impact of intangible capital on Tobin's Q in the

- semiconductor industry.” American Economic Review 83(2): 265-269.
- Menger, C. (1985). Principios de Economía Política. Madrid, Orbis s.a.
- Mill, J. S. (1970). El utilitarismo. Buenos Aires, Publicaciones de la escuela moderna.
- Montesinos Julve, v. (1978). “La contabilidad como sistema de medición de las ciencias económicas.” Revista Española de financiación y contabilidad(Octubre-Diciembre): 85-108.
- Mora, C. A. V. y. S. H., Jorge H. (2004). “Auditoría del capital intelectual.” Enfoques Nro.3(Marzo 2004): 18-43.
- Mork, R. y. Y., B. (1991). “Internalization: an event study.” Journal of international economy 33(1-2): 41-56.
- Mortensen, J. e. a. (1997). Intangibles in the European economy, Paper presented at the CEPS workshop on intangibles in the European Economy.
- Napier, C. y. P., M. (1992). “Professional research, lobbying and intangibles: a review essay.” Accounting and business research Vol.23 N°89(Invierno): 85-95.
- Navarro, A. I. (1997). Microeconomía. Rosario, Universidad Austral- Facultad de ciencias empresariales.
- Nelson, R. y. W., S. (1977). In Search of useful theory of innovation.
- Nelson, R. R. y. W., S.G. (1982). An evolutionary theory of economic change. Cambridge-Massachusetts, Harvard University press.
- Nevado Peña, D. y. L. R., V.R. (2000). “¿Cómo medir el capital intelectual de una empresa?” Revista Partida Doble 115(CISS Praxis- Madrid- Octubre).
- NIC (2004). Normas Internacionales de contabilidad nro. 38- Activos Intangibles.
- Nomen, E. (1996). “Activos Intangibles y política de empresa.” Harvard Business Review 71: 20-26.
- Nooteboom, B. (1994). Efectos del tamaño de la empresa en los costos de transacción. Desarrollo y gestión de pYmes: Aportes para un debate necesario.
- O.C.D.E. (1998). Technology, Productivity and Job creation, best policy practices. Paris, O.C.D.E.
- O.C.D.E. (1998). Technology, Productivity and Job creation. Best policy practices.
- O.C.D.E. (2002). Manual Frascati: Proposed Standard practice for surveys on research and experimental development. Paris.
- Ominami, C. (1986). El Desarrollo reciente de la biotecnología. La Tercera Revolución Industrial- Impactos Internacionales. 1era. Buenos Aires, GEL (Grupo Editor

Latinoamericano)- RIAL.

Pacheco, P. M. (1994). El análisis económico del derecho. Una reconstrucción teórica. Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.

Pavitt, K. (1998). *Technologies, Products & Organization in the Innovating Firm*. Sussex Brighton- U.K., University of Sussex- Science Policy Research Unit.

Peteraf, M. (2003). "The cornerstones of competitive advantage." Strategic Management Journal 14: 179-191.

Pfeffer, J. (1994). "Competitive advantage through people." California Management review(invierno): 9-24.

Pitt, J. (2002). "Thinking technology." .

Porter, M. E. (1980). "Cómo influyen las fuerzas de la competencia en la formación de una estrategia." Harvard Business Review, marzo-abril 1979.

Porter, M. (1996). "¿What is a strategy?" Harvard Business Review(Noviembre- Diciembre 1996).

Power, M. (1992). "The Politics of brand accounting in the United Kingdom." European Accounting Review(Verano): 39-68.

Ricketts, M. (1987). The economics of business enterprise. Brighton, Wheatsheaf Books.

Riglos, M. (2002). "El análisis e interpretación de la información económico-financiera ante las nuevas modalidades y tecnologías informativas." D&G Profesional y empresaria T.III nro. 31(Abril 2002): 341-351.

Rodríguez de Ramírez, M. d. C. (2002). *La contabilidad en crisis. Planteos para su superación. El desarrollo de nuevos modelos*. Contabilidad. Buenos Aires, Buenos Aires- Facultad de ciencias Económicas.

Rodríguez de Ramírez, M. C. (2001). "Las combinaciones de negocios y los cambios introducidos por el pronunciamiento nro. 141 del FASB." Enfoques: Contabilidad y Administración nro.11(noviembre de 2001): p.26-38.

Rodríguez de Ramírez, M. (2004). "Recursos Intangibles e insuficiencia de la perspectiva financiera tradicional." Revista Internacional legis de Contabilidad y Auditoría 18(Abril-Junio 2004): 149-178.

Romer, P. M. (1986). "Increasing returns and long run growth." Journal of Political Economy 94(5).

Rosenberg, N. (1976). Perspectives on technology. London, Cambridge University Press.

Sallinger, M. A. (1984). "Tobin's Q, unionization and the concentration profits relationship." Rand Journal of economics 15: 159-170.

- Salvatore, D. (1982). Statistics and Econometrics. New York.
- Sawyer, W. W. (1955). Prelude to mathematics. Baltimore, Penguin Book.
- Sánchez Crespo, G. M., V. (2002). "Sobre la definición de estadística." Boletín de la International Association of Statistical Education para América Latina(octubre).
- Schultz, T. (1961). "Investment in human capital." American economic Review 51: 1-17.
- Schumpeter, J. A. (1944). Teoría del desenvolvimiento económico, una investigación sobre ganancia, capital, crédito, interés y ciclo. México, Fondo de Cultura Económica.
- Schumpeter, J. A. (1983). Capitalismo, Socialismo y Democracia. Buenos Aires, Hyspamérica Ediciones Argentina s.a.
- Scotland, I. o. C. A. o. (1988). Making Corporate Reports Valuable (ICAS). Edinburg, Kogan Page- Professional paperbacks.
- Serra Ramoneda, A. (1993). La empresa, análisis económico. Barcelona- Universidad Autónoma de Barcelona, Editorial Labor s.a.
- Shumpeter, J. A. (1995). Historia del análisis económico. Barcelona, Editorial Ariel.
- Siegel, A. (1996). Improving the reporting of Intangible assets. S.E.C. Symposium, Washington D.C.
- Simon, H. A. (1979). El comportamiento administrativo. Estudio de los procesos de adopción de decisiones en la organización administrativa. Buenos Aires, Aguilar.
- Smith, N. M. (1956). "A calculus for ethics: A theory of the structure of value Part I." Behavioural Science I(2- April): 111-142.
- Smith, A. (1997). Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones Mexico, Fondo de cultura económica.
- Solomons, D. (1989). "Guidelines for financial Reporting Estándar." (Research Comitee of Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW)).
- Sorter, G. H. (1969). "An events approach to basic accounting theory." The accounting review(January): 12-19.
- Sougiannis, T. (1994). "The accounting based valuation of corporate R&D." The Accounting Review 69(1): 44-68.
- Standish, P. E. (1979). "Financial Reporting Research: Why, How and for Whom?" Accountancy 90(1032).
- Sterling, R. (1967). "Conservatism: The fundamental principle of valuation in tradicional accounting." Abacus(Diciembre): 109-132.
- Sterling, R. R. (1972). "Decision oriented financial accounting." Accounting and Business

research 2(7): 108-208.

Stiroh, K. J. (1999). "Computers and Productivity." Federal Reserve Bank of New York.

Sveiby, K. (1998). <http://203.32.10.69/IntangAss/MeasureIntangibleAssets.html>.

Swieringa, R. (1997). "Challenges to the current Accounting Model." The CPA Journal(Enero 1997): 26-32.

Tecnología, S. d. C. y. (1999). Argentina en transformación: 95 casos de investigación y desarrollo tecnológico e innovación. Buenos Aires, Agencia Nacional de promoción científica y técnica. Fondo tecnológico Argentino.

Teubal, M. y. R., Javier (2002). Agro y Alimentos en la globalización. Una perspectiva crítica. Buenos Aires, La Colmena.

Trincherro, H. H. (1998). Antropología económica- Ficciones y producciones del hombre económico. Buenos Aires, Editoria Universitaria de Buenos Aires- Sociedad de Economía Mixta.

Túa Pereda, J. (1991). La investigación empírica en contabilidad. La hipótesis de eficiencia de mercado. Madrid, Instituto de Contabilidad y Auditoría de cuentas. Ministerio de Economía y Hacienda.

Upton, W. S. (2001). Business and financial reporting. Challenges from the new economy, Financial Accounting Standards Boards ,Norwalk, Connecticut.

Varsavsky, C. (1972). Ciencia y tecnología Argentina en la Industria. San Carlos de Bariloche, Fundación Bariloche.

Vazquez, R. y. B. d. S., Claudia A. (1997). "Capital económico: factibilidad de su utilización en los Estados Contables." Contabilidad y Auditoría Año 3 nro. 5(Mayo 1997): 53-76.

Vazquez, R. y. B. d. S., Claudia (2002). "Los intangibles y la información contable." D&G Profesional y empresaria T.III Nro. 30(Marzo 2002): 235-253.

Vazquez Roberto, B. d. S., Claudia A. (2005). Los Intangibles y la Contabilidad. Buenos Aires, Errepar s.a.

Wallman, S. (1995). "The future of accounting and disclosure in an evolving world: the need for dramatic change." Accounting Horizons 9 N°3(September): 81-91.

Watts, R. L. y. Z., J.L. (1978). "Towards a positive theory of the determination of accounting standards." The accounting review 53- N°1: 112-134.

Whu, S. Y. (1989). Production and Entrepreneurship. Oxford, Basil Blackwell.

Williamson, O. (1975). Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications. New Cork, Free Press.

Williamson, O. E. (1989). Las instituciones económicas del capitalismo. México, Fondo de Cultura Económica.

Williamson, O. E. (1996). La lógica de la organización Económica. La naturaleza de la empresa.

Wirth, M. C. (2001). Los Problemas centrales de la Contabilidad. Acerca de la ubicación de la contabilidad en el campo del conocimiento. Buenos Aires, La Ley: 23-43.

Wolk, H. e. a. (1984). Accounting Theory. A conceptual and institutional approach. Boston-Massachusetts, Kent Publishing Company.

Woolridge, J. R. (1988). "Competitive decline and corporate restructuring: Is a myopic stock market to blame?" Journal of Applied Corporate Finance 1: 26-36.

Wright, D. (1996). "OECD Chapter VI: Special considerations for intangible property issues and analysis." International Transfer Pricing Journal V.3 nro.3(IBDF): 15/30.

Zicari, A. (2006). Responsabilidad Social Empresaria.Una visión financiera. Buenos Aires, Fondo Editorial Consejo- CPCECABA.

Zubiaurre Artola, M. Á. (1999). Evolución del reconocimiento contable de los activos intangibles. Departamento de Economía Financiera I. Bilbao, Universidad del país vasco/Euskal Herritoko Unibertsitatea: 467.

Álvarez López, J. y. B. I., F. (1993). "Contabilidad de dirección estratégica." Partida Doble (Octubre): 15-21.