



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

**DIFERENCIAS EXISTENTES ENTRE  
LA NORMATIVA CONTABLE  
ESPAÑOLA E INTERNACIONAL  
RESPECTO DE LOS ACTIVOS  
INTANGIBLES  
ESPECIAL REFERENCIA A LOS GASTOS DE  
INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO**

Autor: Lorena Carmen Mañas Avellán

Director: María del Carmen Bada Oloran

## ÍNDICE

RESUMEN .....	5
TABLA DE ABREVIATURAS.....	7
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	8
1. CONTEXTUALIZACIÓN, JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL TEMA ..	8
2. OBJETIVO .....	11
3. METODOLOGÍA.....	12
4. ESTRUCTURA DEL TFG.....	12
CAPÍTULO II. MARCO NORMATIVO.....	14
1. NORMATIVA ESPAÑOLA: PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD .....	14
1.1. Reconocimiento .....	15
1.2. Valoración inicial .....	15
1.3. Valoración posterior .....	16
1.4. Normas particulares en investigación y desarrollo.....	17
2. NORMATIVA INTERNACIONAL: NIC 38 .....	17
2.1. Reconocimiento .....	18
2.2. Valoración inicial .....	19
2.3. Valoración posterior .....	19
2.4. Normas particulares en investigación y desarrollo.....	21
3. COMPARATIVA.....	22
CAPÍTULO III. ESTADO DE LA CUESTIÓN .....	25
1. CONCEPTO Y TIPOS DE ACTIVOS INTANGIBLES .....	25
2. MODELOS DE VALORACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES: MODELO DE COSTE Y MODELO DE REVALORIZACIÓN .....	30
3. LA REGULACIÓN ESPECIAL DE LA INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO	37

CAPÍTULO IV. ESTUDIO DEL INMOVILIZADO INTANGIBLE A TRAVÉS DE UN CASO PRÁCTICO.....	43
1. TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS GASTOS DE INVESTIGACIÓN SEGÚN LA NORMATIVA NACIONAL E INTERNACIONAL .....	45
1.1. Normativa española .....	45
1.2. Normativa internacional .....	46
2. TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS GASTOS DE DESARROLLO SEGÚN LA NORMATIVA NACIONAL E INTERNACIONAL .....	48
2.1. Normativa española .....	48
2.2. Normativa internacional .....	50
3. TRATAMIENTO CONTABLE DE LA PATENTE, SUS AMORTIZACIONES Y, EN SU CASO, EL INCREMENTO Y DECREMENTO DE VALOR SEGÚN LA NORMATIVA NACIONAL E INTERNACIONAL.....	51
3.1. Normativa española .....	51
3.2. Normativa internacional .....	54
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES .....	58
REFERENCIAS .....	62
1. LEGISLACIÓN.....	62
2. LIBROS, ARTÍCULOS DE REVISTA Y RECURSOS DE INTERNET .....	62

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla 1: Comparativa entre PGC y NIC 38 .....	22
Tabla 2: Caso Práctico. Desglose de gastos de investigación. ....	43
Tabla 3: Caso Práctico. Desglose de gastos de desarrollo. ....	44
Tabla 4: Caso Práctico. Amortización de gastos capitalizados de la investigación ...	46
Tabla 5: Caso Práctico. Impacto de los gastos capitalizados de investigación en PyG.	47
Tabla 6: Caso Práctico. Impacto de los gastos capitalizados de investigación en balance. .....	47
Tabla 7: Caso Práctico. Amortización de gastos capitalizados del desarrollo I ....	49
Tabla 8: Caso Práctico. Amortización de gastos capitalizados del desarrollo II. ..	50
Tabla 9: Caso Práctico. Impacto de los gastos capitalizados de desarrollo en PyG. ....	51
Tabla 10: Caso Práctico. Impacto de los gastos capitalizados de desarrollo en balance.	51
Tabla 11: Caso Práctico. Amortización de Propiedad Industrial I. ....	52
Tabla 12: Caso Práctico. Amortización de Propiedad Industrial II. ....	54
Tabla 13: Caso Práctico. Amortización de Propiedad Industrial III. ....	55
Tabla 14: Caso Práctico. Amortización de Propiedad Industrial IV. ....	56
Tabla 15: Caso Práctico. Impacto de la propiedad industrial en PyG. ....	56
Tabla 16: Caso Práctico. Impacto de la propiedad industrial en balance. ....	57

## **RESUMEN**

El presente trabajo tiene como objetivo exponer las principales diferencias entre la normativa española y la normativa internacional en materia de la valoración de activos intangibles, haciendo especial referencia a un tipo concreto de los mismos: la investigación y el desarrollo. La aplicación de las normas 5ª y 6ª del PGC o de la NIC 38, respectivamente, pueden dar lugar a diferencias sustanciales en los estados contables de las empresas. En el panorama actual las empresas están cada vez más internacionalizadas y la importancia de los activos intangibles en general y de la investigación y desarrollo en particular, es creciente. Ambas circunstancias contribuyen a que las diferencias a que conducen una y otra normativa no hagan sino aumentar.

Asimismo, se realiza un repaso de las principales corrientes doctrinales en materia del concepto de activos intangibles, los distintos modelos de valoración y las particularidades con las que cuentan la investigación y el desarrollo. Las divergencias a las que puede conducir la aplicación de una y otra normativa se ejemplifican por medio de un caso práctico. Estas diferencias se concentran en la valoración posterior de activos intangibles, a través de los modelos de coste y de revalorización, y en la activación de los gastos de investigación. Por ello, se aboga por una homogeneización de ambas normativas que permita velar por los principios de prudencia e imagen fiel.

Palabras clave: PGC, NIC 38, activos intangibles, modelo del coste, modelo de revalorización, I+D.

## **ABSTRACT**

The objective of this analysis is to portray the main differences between the Spanish legislation and the international legislation with regards to the valuation of intangible assets, paying special attention to a concrete type of intangible assets: research and development. The application of the fifth and sixth standard of the Spanish General Accounting Plan or the International Accounting Standards 38, respectively, may lead to substantial differences in the accounting statements of companies. In the current scene, businesses have increasingly internationalised themselves and the importance of intangible assets in general and research and development in particular has grown. Both

circumstances contribute to the increase in the differences to which the application of one or another legislation may lead.

Furthermore, we will carry out a review of the main doctrine with regards to the concept of intangible assets, the different valuation methods and the particulars of research and development. We will exemplify the divergences which the different legislation may lead us to with a case study. These differences are mainly the subsequent valuation of intangible assets, through the cost method and the revaluation method, and the activation of investigation expenses. Therefore, we vouch for a standardisation of both legislations that allows for a compliance with the principles of prudence and faithful image.

Key words: PGC, IAS 38, intangible assets, cost method, revaluation method, R&D.

## TABLA DE ABREVIATURAS

Amort. Acum.	Amortización Acumulada
Art.	Artículo
FASB	Financial Accounting Standards Board
I+D	Investigación y desarrollo
IASB	International Accounting Standards Board
ICAC	Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
II	Inmovilizado intangible
NIC	Normas Internacionales de Contabilidad
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
PGC	Plan General Contable
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
TFG	Trabajo de Fin de Grado
TIC	Tecnologías de la Información y la Comunicación
PyG	Cuenta de pérdidas y ganancias
UE	Unión Europea

## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

En el presente apartado realizaremos una breve exposición introductoria de nuestra comparativa entre la normativa nacional e internacional referidas a la valoración de activos intangibles. En primer lugar, llevaremos a cabo una contextualización del problema al que se enfrenta este sector de la normativa, resaltando particularmente la importancia de los activos intangibles en el panorama actual. En segundo lugar, expondremos el objetivo general y los objetivos particulares que pretende abordar este estudio. Por último, abordaremos la metodología a través de la cual queremos cumplir estos objetivos y expondremos la estructura empleada para ello en el TFG.

### 1. CONTEXTUALIZACIÓN, JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL TEMA

Existen diversas normas, procedentes de distintos organismos, que regulan las mismas realidades. De este problema adolecen las distintas áreas del Derecho y también los sujetos que operan a través de ellas. Es un problema especialmente grave en un mundo globalizado como el actual, en el que las relaciones entre sujetos de distintas nacionalidades son cada vez más frecuentes. Puesto que los organismos que las dictan son distintos, las normas emanadas pueden tener un contenido, si no diametralmente opuesto, de ninguna manera idéntico, lo cual dificulta las distintas relaciones jurídicas.

En el ámbito de la contabilidad, el *International Accounting Standards Board* (IASB, de ahora en adelante) ha tratado de llevar a cabo una armonización de la normativa contable imperante en distintos países. El resultado es el cuerpo normativo compuesto por: las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Sin embargo, estas normas NIC-NIIF conviven con las normativas estatales que, dependiendo del país y de la materia, podrán ser idénticas a la normativa internacional, análogas a la misma u opuestas a las NIC-NIIF (Muñoz Orcera, 2013b). En suma, esa armonización que pretendía el IASB no se ha producido, lo cual ha dado lugar a los resultados que pondremos de manifiesto al hilo de nuestra exposición.

La coexistencia de dos sistemas normativos distintos para la contabilidad ocurre en España. Existe, por una parte, la normativa estatal, contenida en el Plan General Contable (PGC), y por otra, las NIC-NIIF.

Aquellas empresas cuyos valores coticen en un mercado regulado de cualquier estado miembro, según indica el Reglamento (CE) N° 1606/2002, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad, deberán aplicar las normas internacionales de contabilidad, es decir, las NIC-NIIF, en la elaboración de sus cuentas consolidadas. Siguiendo a Cañibano y Gisbert (2007) podemos afirmar que *“todas las compañías cotizadas en alguno de los mercados de valores de la Unión quedan obligadas a formular sus cuentas anuales consolidadas aplicando la normativa del IASB previa aprobación de la Unión Europea”*. Encontramos la obligatoriedad, por tanto, a nivel de grupo (en las cuentas consolidadas) pero no a nivel de las empresas que componen el grupo, en lo que se refiere a sus cuentas individuales.

El Reglamento de la UE, además, ofrece en su art. 5 la posibilidad de extender el uso de las NIC-NIIF a la elaboración de las cuentas anuales individuales (las cuentas de las empresas que componen los grupos) y a las cuentas anuales consolidadas de las compañías no cotizadas (nada se dice de las cuentas individuales de estas compañías). España asumió la armonización de la normativa contable pretendida por la UE: a partir de 2005 obliga a las empresas cotizadas a que apliquen la normativa internacional en sus cuentas consolidadas, de conformidad con el Reglamento; y permite que las empresas no cotizadas opten, en sus cuentas consolidadas, entre emplear la normativa española o bien acogerse las NIC-NIIF. En lo que respecta a las cuentas individuales, tanto las compañías cotizadas cuanto las no cotizadas, deben aplicar el PGC.

Esto implica una diferencia sustancial entre las cuentas individuales de las empresas que componen un grupo y las cuentas consolidadas de ese mismo grupo. La diferencia puede ser inexistente en las compañías no cotizadas, pues las cuentas consolidadas de las mismas pueden realizarse siguiendo la normativa estatal o la normativa internacional. Sin embargo, es una divergencia que se va a producir irremediabilmente en el ámbito de las compañías cotizadas, pues sus cuentas individuales deberán llevarse a cabo según el PGC mientras que sus cuentas consolidadas deberán llevarse a cabo según las NIC-NIIF.

Es cierto que las diferencias entre uno y otro texto jurídico no son excesivas, pero sí existen. El hecho de que la situación esté regulada por dos normas contables, que en ocasiones pueden conducir a resultados contradictorios entre sí, ha sido considerada por la doctrina como *“insostenible”* (Sinclair & Keller, 2014).

En este estudio, nos centraremos en poner de manifiesto las diferencias existentes en la normativa contable respecto de la valoración de los activos intangibles, con especial referencia a la investigación y el desarrollo, pues la importancia de estos activos intangibles es capital. Demmou, L., I. Stefanescu & A. Arquie (2019) han encontrado que el crecimiento de los activos intangibles ha sobrepasado en algunos países de la OCDE el crecimiento de los activos tangibles. Según los autores, en los activos intangibles radica la fuente del futuro crecimiento de los países de la OCDE.

La doctrina es tajante al afirmar que la razón de este crecimiento tan marcado la encontramos en la globalización. Así, la globalización ha contribuido al crecimiento de los activos intangibles porque causó una revolución tecnológica, de la electrónica y de las comunicaciones, así como un proceso de desregulación. Fue en este contexto cuando surge la economía del conocimiento, imperante en el mundo actual. En este tipo de economía el conocimiento ha reemplazado al trabajo y al capital como recurso de producción fundamental, lo que ha cambiado tanto a las empresas en general como el manejo de activos tangibles e intangibles en particular. Así, la doctrina ha llegado a definir a los activos intangibles como el “*weightless wealth*” de las empresas, es decir, son un modo cierto de obtener riqueza (Volkov & Garanina, 2007).

Teniendo en cuenta lo anterior, parecería lógico decir que los activos intangibles tienen una importancia fundamental, no sólo en el día a día de las empresas, sino también en la valoración que el mercado hace de las mismas. Así, Kimbouche & Rouabhi (2016) exponen que el fondo de comercio, tanto el reconocido en libros como el no reconocido (esto es, el propio) representa entre un 55% y un 72% del valor de la compañía, porcentaje que ellos afirman se incrementa en el caso de las PYMES. Asimismo, también encuentran que un cambio en el fondo de comercio reconocido contablemente por la compañía provoca un cambio de la misma naturaleza en su valor de mercado, si bien esto también ocurre con el resto de activos intangibles, aunque en menor medida. (Kimbouche & Rouabhi, 2016).

Por todo lo anterior, podemos afirmar que la importancia de los activos intangibles es elevada y creciente. Son recursos empleados, exactamente igual que los activos tangibles, para añadir valor a la empresa, jugando un papel fundamental en el éxito futuro de la misma. Sin embargo, tradicionalmente la asimetría de la información existente entre activos tangibles e intangibles ha provocado que se les dé más importancia a los primeros,

considerándolos como los principales responsables de la prosperidad económica de la empresa. En la economía del conocimiento en la que nos encontramos inmersos no podemos permitir que se minusvalore a los activos intangibles (Yallwe & Buscemi, 2014).

Dentro de los activos intangibles haremos especial hincapié en la investigación y desarrollo, dado que la importancia de esta partida de activos intangibles ha ido creciendo en importancia desde el año 2000. Con ello también lo ha hecho la necesidad de contabilizarlos de la manera más objetiva posible, toda vez que están teniendo un impacto cada vez mayor en las cuentas de resultados de las compañías (Brettschneider, 2019).

La razón de este mayor impacto es el crecimiento de las empresas dedicadas a las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), cuyo modelo de negocio está basado en la investigación y el desarrollo. Dado que la potenciación de estas empresas es uno de los pilares de la estrategia Europa 2020, se espera que su crecimiento siga aumentando en los años próximos, tanto en la Unión Europea como en Estados Unidos, China o India. Junto con estas empresas dedicadas a las TIC, se espera que crezca también la importancia de la investigación y el desarrollo en una economía crecientemente digitalizada (Postuła & Chmielewski, 2019).

## 2. OBJETIVO

El objetivo general de este estudio es comparar las normas 5ª y 6ª del Plan General Contable, es decir, la normativa de contabilidad española aplicable a los activos intangibles, y la NIC 38 Activos Intangibles, que forma parte de la normativa internacional, para poner de manifiesto las principales diferencias entre ellas.

De este objetivo general emanan los siguientes objetivos específicos:

- Resaltar las diferencias entre las normativas estatal e internacional, en particular, aquellas diferencias que se refieren a los diferentes modelos de valoración previstos.
- Estudiar las diferencias aplicables al caso concreto de la investigación y desarrollo.

- Poner de manifiesto las principales corrientes doctrinales existentes en lo que a la valoración de activos intangibles se refiere, señalando las ventajas y desventajas detectadas por las mismas sobre los diferentes modelos de valoración previstos.
- Recoger las principales ideas de la doctrina sobre la valoración del caso concreto de la investigación y desarrollo.
- Destacar las consecuencias que tiene la aplicación de uno u otro cuerpo normativo a través del análisis de un caso práctico.

### 3. METODOLOGÍA

La metodología empleada en este TFG consiste en el análisis de la normativa vigente, la revisión bibliográfica y la ejemplificación de lo anterior por medio de un caso práctico. Para el análisis de la normativa vigente hemos realizado una exposición pormenorizada tanto de la normativa nacional como de la internacional. En lo que a la revisión bibliográfica se refiere, hemos consultado tanto obras doctrinales físicas como bases de datos. Dentro de las segundas, nos hemos centrado en *Web of Science*, *Scopus* y *Google Scholar*. Las palabras clave que hemos empleado, bien alternativa o bien acumulativamente, en las distintas bases de datos para el estudio del estado de la cuestión han sido: activos intangibles, método de coste, método de revalorización, NIC 38, PGC, I+D y valoración de activos intangibles. Por último, hemos elaborado y resuelto un caso práctico para poner de manifiesto las diferencias y problemas que se señalarán a lo largo de todo el cuerpo del TFG.

### 4. ESTRUCTURA DEL TFG

Tras esta introducción, en la que hemos contextualizado y justificado la importancia del tema escogido, fijado los objetivos y descrito la metodología a seguir para conseguirlos, dividiremos el TFG en cuatro apartados adicionales. En el segundo apartado expondremos los distintos pormenores que contemplan la normativa estatal y la internacional, resaltando sus principales diferencias. A continuación, en el tercer apartado, pondremos de manifiesto los principales estudios de la doctrina respecto a los distintos modelos de valoración, llevando a cabo una investigación teórica-documental

de las publicaciones respecto de la valoración de activos intangibles realizadas en la última década. En esta investigación dedicaremos especial atención a la particular naturaleza de los activos intangibles “investigación” y “desarrollo”. En el cuarto apartado elaboraremos y resolveremos un caso práctico para ejemplificar las diferencias a las que la aplicación de una u otra normativa puede conducir. Por último, expondremos las distintas conclusiones obtenidas en este estudio, las limitaciones del mismo y las líneas de investigación futuras.

## **CAPÍTULO II. MARCO NORMATIVO**

En el presente apartado estudiaremos las distintas normativas existentes en lo que respecta a la valoración de activos intangibles. En primer lugar, analizaremos pormenorizadamente las normas contenidas en el PGC, es decir, la normativa española. A continuación, expondremos los aspectos más relevantes de la norma internacional, esto es, la NIC 38. Finalizaremos el apartado con una tabla en la que sintetizaremos los principales aspectos de ambas normativas, facilitando así la comprensión de sus similitudes y diferencias.

### **1. NORMATIVA ESPAÑOLA: PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD**

El Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, ha sido modificado en dos ocasiones, a través de los reales decretos 1159/2010, de 17 de diciembre; y 602/2016, de 2 de diciembre. Este último es de obligatoria aplicación para los ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 2016, así que estudiaremos la regulación que el Real Decreto 602/2016 hace de los activos intangibles. El PGC dedica sus normas de registro y valoración quinta y sexta al inmovilizado intangible, en un claro paralelismo con la regulación que hace del inmovilizado material. De hecho, las remisiones a la regulación del inmovilizado tangible serán frecuentes.

La quinta norma, en concreto, actúa como una suerte de base sobre la que erigir la sexta. Esta norma quinta se refiere tanto al reconocimiento como a la valoración inicial y posterior del inmovilizado intangible.

En lo que respecta a la norma 6ª, esta se refiere a las especialidades existentes para determinados tipos concretos de inmovilizados intangibles. Nótese que la normativa particular es de aplicación preferente a la general. El PGC particulariza los siguientes conceptos: investigación y desarrollo, propiedad industrial, fondo de comercio, derechos de traspaso, programas de ordenador y otros activos intangibles que también cumplan los criterios contenidos en el Marco Conceptual y los requisitos específicos de la norma quinta de registro y valoración (a título ejemplificativo, el PGC ofrece las concesiones administrativas, derechos comerciales, propiedad intelectual y licencias).

## 1.1. Reconocimiento

El reconocimiento de un inmovilizado intangible como tal está supeditado al cumplimiento de la definición de activo y de los criterios de registro o reconocimiento establecidos en el Marco Conceptual de la Contabilidad. Los activos son bienes o derechos que se caracterizan por estar controlados por la empresa, y de los que la misma espera la obtención de beneficios futuros. Por tanto, debe ser probable la obtención de rendimientos económicos procedentes de los activos, y los rendimientos económicos deben ser medidos con fiabilidad.

Asimismo, según expone la norma quinta, el activo intangible debe cumplir, además, el criterio de identificabilidad, a saber, que sea susceptible de ser separado de la empresa (pudiendo ser, por tanto, vendido, cedido, entregado para su explotación, arrendado o intercambiado) y/o que su origen provenga de derechos legales o contractuales. El PGC advierte que determinados gastos generados internamente no son susceptibles de ser calificados como inmovilizados intangibles: aquellos ocasionados con motivo del establecimiento, las marcas, cabeceras de periódicos o revistas, sellos o denominaciones editoriales, listas de clientes u otras partidas similares que se hayan generado internamente.

## 1.2. Valoración inicial

Reconocido un activo intangible, la empresa deberá llevar a cabo su valoración inicial. En este punto, la norma 5ª remite a la norma aplicable al inmovilizado material, aplicándose, por tanto, el modelo del coste. Según este método de valoración, los activos deberán estar valorados a su precio de adquisición o coste de producción (dependiendo de si han sido adquiridos externamente o producidos internamente en la empresa).

- El precio de adquisición incluye, además del importe facturado por el vendedor después de deducir cualquier descuento o rebaja en el precio, todos los gastos adicionales y directamente relacionados que se produzcan hasta la puesta del activo en condiciones de funcionamiento
- El coste de producción se refiere al precio de adquisición de las materias primas u otros bienes consumibles, así como el precio de adquisición de los

factores de producción que sean directamente imputables al activo y la fracción razonable de los costes indirectos de producción que pudieran relacionarse con el mismo, en la medida en que estos costes indirectos influyan en el período de producción, construcción o fabricación. Los factores de producción, tanto directos como indirectos, deberán estar basados en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción y, de manera análoga a lo que ocurre con las partidas que componen el precio de adquisición de los activos, deberán ser necesarios para la puesta del activo en condiciones de funcionamiento.

### **1.3. Valoración posterior**

En lo que se refiere a la valoración posterior, el PGC ha dejado de permitir que las empresas puedan calificar sus activos intangibles como activos de vida útil indefinida. Con el Real Decreto 602/2016, todos los activos intangibles son considerados activos de vida útil definida, lo que los convierte en objetos de amortización sistemática. Esta amortización deberá producirse durante el período en el que se espere que el activo vaya a producir rendimientos para la empresa. Si no pudiera estimarse la vida útil del activo de manera fiable, el PGC establece un período de diez años, sin perjuicio de los períodos especiales contemplados en las normas particulares, que reseñaremos al hilo de nuestra exposición sobre la norma sexta. Asimismo, anualmente la empresa deberá comprobar si existen indicios de deterioro en el valor de los activos intangibles.

El modelo del coste seguido por el PGC estipula que el cálculo de la valoración posterior de un activo intangible se efectúa partiendo de su valoración inicial (calculada según el modelo del coste, mediante el precio de adquisición o coste de producción del activo). A esta valoración inicial se deberán restar tanto la amortización acumulada del activo como, en su caso, los deterioros de valor que pudiera haber sufrido el mismo. Debemos tener en cuenta que el PGC, a través del modelo del coste, sigue el principio de prudencia. Si bien sí permite que las empresas puedan revertir los deterioros sufridos por los activos, en ningún caso admite que la valoración posterior del activo pudiera ser superior a la valoración inicial: la valoración posterior siempre será igual o inferior a la inicial.

#### **1.4. Normas particulares en investigación y desarrollo**

El PGC estipula que los gastos de investigación deben ser considerados gastos en el ejercicio en el que se han producido. No obstante, podrán ser activados como inmovilizado intangible cuando estén específicamente individualizados por proyectos y cuando existan motivos fundados del éxito técnico y de la rentabilidad económico-comercial del proyecto al que se encuentran adscritos estos gastos de investigación. Una vez activados, la empresa deberá llevar a cabo la amortización durante su vida útil, que el PGC dispone no podrá exceder de los cinco años. En caso de que existieran dudas sobre el éxito del proyecto al que se han atribuido estos gastos, los mismos deberán imputarse directamente como pérdidas del ejercicio.

Análoga regulación se establece con respecto a los gastos de desarrollo: para poder ser activados, deben cumplir las mismas condiciones de individualización y éxito y, en caso de cesar estas expectativas de éxito del proyecto, deberán ser contabilizados como pérdidas del ejercicio. Sin embargo, encontramos una diferencia entre la investigación y el desarrollo en el período de amortización de los mismos. El desarrollo debe ser amortizado durante su vida útil, que se presume, salvo prueba en contrario, que no es superior a cinco años. Por tanto, mientras que la investigación se puede amortizar durante un máximo de cinco años, el PGC sí admite que el desarrollo sea amortizado en períodos de tiempo más extensos.

## **2. NORMATIVA INTERNACIONAL: NIC 38**

En el presente apartado resaltaremos los aspectos más relevantes de la NIC 38, es decir, la norma de contabilidad internacional que regula los activos intangibles. Sin embargo, esta norma advierte en sus primeros párrafos que no se aplicará a aquellos activos intangibles que cuenten con normas NIC-NIIF específicas. Podemos citar, entre otros, el fondo de comercio surgido de las combinaciones de negocios (regulado en la NIIF 3 *Combinaciones de negocios*) o los activos intangibles mantenidos por la entidad para su venta en el curso ordinario de sus actividades (que se rigen por la NIC 2 *Existencias*).

## 2.1. Reconocimiento

La NIC 38 está circunscrita a los mismos activos que las normas 5ª y 6ª del PGC, a los que se exige que cumplan las mismas condiciones contenidas en el PGC: identificabilidad, control sobre los intangibles y expectativas de obtener un beneficio futuro. Un activo que no cumpla alguna de estas características deberá ser contabilizado como un gasto del ejercicio (o, en su caso, como parte del fondo de comercio en cuya combinación de negocios hubiera sido adquirido). La NIC define los requisitos a cumplir por los activos intangibles del siguiente modo:

- Se entiende que un activo intangible cumple el criterio de la identificabilidad, cuando el mismo es separable de la empresa; y cuando surge de derechos contractuales o legales que posee la empresa, independientemente de que estos derechos sean separables de la misma o no.
- También se requiere que exista control sobre los activos intangibles, lo cual se define como la tenencia de poder de obtener beneficios económicos (ingresos ordinarios, ahorros de coste y otros rendimientos) en el futuro a través de estos activos, restringiendo el acceso de terceros al activo. El control normalmente se acredita mediante derechos legales, sin perjuicio de demostrarlo a través de otros medios (por ejemplo, las transacciones de intercambio con la cartera de clientes de la compañía).
- La NIC permite que los beneficios económicos futuros que la empresa espera obtener del activo intangible sean ingresos ordinarios procedentes de la venta, ahorro de costes y otros rendimientos.

En suma, reconocer una partida como activo intangible implica que la misma cumple la definición de activo intangible (identificabilidad, control y beneficios futuros) y los criterios de su reconocimiento. Estos criterios para su reconocimiento son una alta probabilidad de que los beneficios económicos futuros fluyan hacia la empresa, empleando hipótesis razonadas y estimaciones de la dirección; y una medición del coste del activo de manera fiable.

## 2.2. Valoración inicial

Reconocido un activo intangible, este debe ser valorado inicialmente. La NIC únicamente permite un modelo para la valoración inicial, que es el modelo del coste. Entiende la NIC por coste, de manera análoga al PGC, el importe de efectivo o medios líquidos equivalentes pagados, o el valor razonable de la contraprestación entregada para la adquisición del activo.

## 2.3. Valoración posterior

En lo que se refiere a la valoración posterior, la NIC 38 ofrece dos alternativas: el modelo del coste y el modelo de revalorización. La empresa es libre de optar por uno u otro método de valoración entre distintos tipos de activos intangibles. No obstante, de escoger el modelo de revalorización para un activo, deberá mantenerlo para los activos pertenecientes a la misma clase (es decir, aquellos activos de similar naturaleza y uso en las actividades de la empresa).

El primero de los modelos, el modelo del coste, es análogo al contenido en el PGC. Implica que los activos intangibles serán valorados posteriormente según el coste del activo (entendiendo por ello su valor inicial), minorado por la amortización acumulada y las pérdidas por deterioro de valor, en su caso.

En cuanto al modelo de revalorización, este sustituye el coste del activo por el valor razonable del mismo a fecha de la revalorización, al que también se resta la amortización acumulada y las pérdidas por deterioro que el activo haya podido sufrir. La NIC 38 establece que el valor razonable se valorará por referencia a un mercado activo, y advierte que las revalorizaciones deben hacerse con la suficiente regularidad, para asegurar que el importe en libros del activo no difiera significativamente del que podría determinarse utilizando el valor razonable. La frecuencia de dichas revalorizaciones podrá variar en función de la volatilidad de los valores razonables de los activos intangibles que sean objeto de revalorización.

La NIC advierte que no suelen existir mercados para los activos intangibles, condición necesaria para aplicar este método pues es del mercado de donde deberemos obtener el valor razonable del activo. Cada uno de estos activos tiene peculiaridades que los hacen

únicos y, aunque sean objeto de compraventa, los contratos se negocian entre compradores y vendedores que actúan aisladamente, y por ello las transacciones son relativamente infrecuentes. Además, con mucha frecuencia, los precios no están disponibles para el público.

Por ello, de no existir este mercado, la NIC únicamente permite que el activo intangible sea valorado según el método del coste. De igual modo, si el mercado de referencia dejara de existir durante la vida del activo, no se permitirían más revalorizaciones, permaneciendo el activo según su valor en libros, al que habría que restársele la amortización acumulada y los eventuales deterioros. Normalmente, que un mercado deje de existir suele suponer un deterioro de los activos que se vendían en ese mercado. Se permitirá que la empresa retome el modelo de la revalorización si el mercado volviera a existir.

La revalorización implica un ajuste del valor en libros del activo intangible, tanto al alza como a la baja.

- Cuando se incremente el importe del valor en libros debido a una revalorización, la empresa debe reconocer ese incremento bajo una nueva partida en el patrimonio neto, denominada “superávit de revaluación”. No obstante, si previamente a esta revalorización positiva el activo hubiera sufrido una pérdida de valor, la empresa deberá reconocer este nuevo incremento de valor como un ingreso, compensando así el resultado negativo de ejercicios anteriores.
- Cuando se reduzca el importe del valor en libros debido a una revalorización, este importe se reconocerá en el resultado del ejercicio como una pérdida. Sin embargo, de existir el “superávit de revaluación” por un incremento de valor pasado, el importe será imputado a esta partida y el exceso, en su caso, será reconocido como una pérdida del ejercicio.
- Esta partida denominada “superávit de revaluación” es una reserva de revalorización acumulada y podrá ser transferida a la cuenta de “reservas por ganancias acumuladas” cuando se considere realizada. Puede considerarse realizada cuando se produzca la enajenación o disposición por otra vía del activo, o a medida que el activo sea utilizado por la entidad, en cuyo caso el importe que se entenderá como realizado será la diferencia entre

la amortización correspondiente al ejercicio corriente, calculada a partir del importe en libros revalorizado, y la que hubiera sido calculada utilizando el coste histórico del activo. La transferencia de las reservas por revalorización a las reservas por ganancias acumuladas no se realizará con cambios en el resultado.

Respecto a la amortización, la NIC 38 distingue entre activos intangibles que tienen una vida útil finita y aquellos activos intangibles que tienen una vida útil indefinida. Los primeros se amortizan, en función de su vida útil, en general, por el método de amortización lineal y considerando, salvo prueba en contrario, un valor residual nulo. Los segundos, aquellos para los que no existe un límite previsible del período a lo largo del cual van a ser usados, no se amortizan, pero sí pueden sufrir deterioros de valor. En todo caso, su vida útil deberá revisarse al final de cada ejercicio para comprobar si existen hechos y circunstancias que permitan seguir manteniendo una vida útil indefinida.

#### **2.4. Normas particulares en investigación y desarrollo**

La NIC 38 no permite activar los gastos asociados a la investigación, que deberán ser reconocidos necesariamente como gastos del ejercicio. La razón de esta prohibición es que en esta fase es poco probable que la entidad pueda demostrar que exista un activo intangible que pueda generar probables beneficios económicos en el futuro.

Sí permite, en cambio, la activación de los gastos surgidos en la fase de desarrollo, siempre que la empresa pueda demostrar su intención de completar la producción de este activo, la capacidad técnica y la disponibilidad de recursos necesarias para ello, su capacidad para vender el activo y la forma en la que el activo generará probables beneficios económicos futuros, así como la capacidad de la empresa para medir de forma fiable el desembolso atribuible al activo durante la fase de desarrollo.

El desarrollo activado se valorará inicialmente según el método del coste. Este coste incluirá todos los costes directamente atribuibles al activo, necesarios para su creación, producción y puesta en condiciones de funcionamiento. En cuanto a la valoración posterior, la NIC permite el uso de ambos modelos de valoración (coste y revalorización) para el desarrollo previamente activado.

### 3. COMPARATIVA

Analizadas tanto la normativa española como la internacional, sintetizamos en la siguiente tabla los principales aspectos de las normas 5ª y 6ª del PGC y la NIC 38: su concepto de activo intangible, el modelo de valoración inicial, los modelos de valoración posterior y las especialidades existentes en materia de investigación y desarrollo.

Tabla 1: Comparativa entre PGC y NIC 38

Fuente: Elaboración propia

Concepto	Norma	Regulación
Reconocimiento	PGC (Norma 5ª)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificabilidad</li> <li>• Control</li> <li>• Beneficios económicos futuros</li> <li>• Medición fiable</li> <li>• Origen legal o contractual</li> </ul>
	NIC 38	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificabilidad</li> <li>• Control</li> <li>• Beneficios económicos futuros</li> <li>• Medición fiable</li> </ul>
Valoración inicial	PGC (Norma 5ª)	Modelo del coste: precio de adquisición o coste de producción
	NIC 38	Modelo del coste: precio de adquisición o coste de producción
Valoración posterior	PGC (Norma 5ª)	Modelo del coste: valoración inicial – amortizaciones – deterioros
	NIC 38	Modelo del coste: valoración inicial – amortizaciones – deterioros Modelo de revalorización: valor razonable – amortizaciones – deterioros

<b>Amortización</b>	PGC (Norma 5ª)	Todos los II tienen vida útil definida Todos los II se amortizan en función de su vida útil (en caso de no poder estimarse, se presume de 10 años)
	NIC 38	Los II con vida útil finita se amortizan en función de su vida útil Los II con vida útil indefinida no se amortizan
<b>Gastos de investigación y desarrollo</b>	PGC (Norma 6ª)	Posibilidad de activar gastos de investigación y desarrollo, si se cumplen determinados requisitos
	NIC 38	Posibilidad de activar únicamente gastos de desarrollo, si se cumplen determinados requisitos

Según podemos extraer de la tabla precedente existen diferencias en la regulación existente en la normativa española e internacional. El concepto de activo intangible y los requisitos para su reconocimiento como tal son análogos en ambas normativas. También es idéntica la regulación que las mismas hacen sobre la valoración inicial de los activos intangibles, pues únicamente admiten el modelo del coste.

En cambio, difieren en la valoración posterior. La normativa española, siguiendo el principio de prudencia que vertebra el PGC, únicamente permite el uso del modelo del coste, por lo que solamente se podrán contabilizar aquellos casos en los que el valor en libros sea superior al de mercado. La normativa internacional, además de emplear este modelo, recoge como criterio alternativo de valoración el modelo de revalorización. Siguiendo este método, las empresas podrán contabilizar tanto incrementos como pérdidas de valor en sus activos intangibles.

En cuanto a la amortización, mientras según la regulación española todos los activos intangibles se amortizan, pues para todos se prevé vida útil definida, la NIC 38 deja margen a los activos intangibles con vida útil indefinida no susceptibles de amortización.

También encontramos diferencias en la regulación particular de los gastos de investigación y desarrollo. Mientras que la normativa española permite la activación de ambos, tanto los gastos de investigación como los gastos de desarrollo, la normativa internacional únicamente permite la activación de los gastos de desarrollo.

Expuestas por tanto las principales diferencias entre ambas normativas, en el siguiente apartado a través de una revisión de la literatura, intentaremos dar explicación a estas diferencias de adaptación de la normativa española a la internacional.

### **CAPÍTULO III. ESTADO DE LA CUESTIÓN**

Analizadas las distintas normativas contables, española e internacional, referentes a los activos intangibles, en el presente apartado llevaremos a cabo una revisión de la literatura existente. Comenzaremos con una delimitación del concepto de activo intangible desde una perspectiva interdisciplinar, pues las empresas no están compuestas por departamentos estancos. Al hilo del estudio del concepto de activo intangible, y las diferentes clasificaciones realizadas de los mismos, resaltaremos las diferencias que pueden producirse entre el valor contable y el valor en libros de las compañías.

A continuación, estudiaremos los dos métodos admitidos en la NIC 38, esto es, el modelo de coste y el modelo de revalorización, señalando los aciertos y limitaciones que de los mismos ha encontrado la doctrina; y el impacto que el uso de uno u otro método tiene sobre el valor en libros en relación con el valor de mercado de la compañía. Por último, dedicaremos el apartado final al examen de las particularidades referentes a los activos intangibles “investigación y desarrollo”, siendo estos una categoría particular de especial importancia dentro del concepto global de activo intangible.

#### **1. CONCEPTO Y TIPOS DE ACTIVOS INTANGIBLES**

La doctrina ha llevado a cabo un pormenorizado análisis de los activos intangibles, en tanto en cuanto su importancia es cada vez mayor, como ya hemos puesto de manifiesto en el apartado introductorio de este estudio. La razón de la mayor importancia de estos activos intangibles radica en la economía actual, basada en el conocimiento, lo cual ha provocado que los activos tangibles pierdan importancia a favor de los intangibles (Torres Citraro, 2012).

Garrido Miralles y Vázquez Veira (2011) consideran que los activos intangibles constituyen un tipo de activo no monetario de naturaleza inmaterial, pero susceptibles de ser valorados económicamente. Podemos afirmar que todas las empresas tienen, en mayor o menor medida, activos intangibles (Bochanczyk-Kupka, 2019). Cuestión distinta es que estos activos intangibles estén reconocidos o no, pues su reconocimiento dependerá del cumplimiento de los requisitos que exponíamos al hilo de nuestro análisis de la normativa.

En este sentido, Cañibano, García-Ayuso y Sánchez (2000) aducen que los activos intangibles de la compañía existen, independientemente de que estén reconocidos o no. Estos autores continúan afirmando que los activos intangibles podrán ser separables o no del resto de la compañía; podrán formar parte del fondo de comercio propio de la misma o bien ser identificables por separado; podrán, incluso haber entrado por separado en la compañía, pero no poder salir de la misma por separado, al estar integrados en el fondo de comercio propio de la empresa. Lo que viene a afirmar la doctrina es, en suma, que el reconocimiento contable de un activo intangible no es condición indispensable para la existencia del activo.

Más allá de los requisitos contables expuestos al hilo de nuestro análisis de la normativa contable (identificabilidad, control y obtención de beneficios futuros), no existe unanimidad respecto a cómo deben definirse los activos intangibles. Sin embargo, la doctrina sí parece haber establecido un criterio homogéneo en lo que se refiere al estudio individual de distintas partidas, y su consideración como activos intangibles o no. Nosotros consideramos que esto se debe a la exhaustividad con la que la normativa contable ha regulado las diferentes partidas que componen los activos intangibles.

Si nos centramos en la normativa contable española, los activos intangibles se encuentran recogidos en el subgrupo 20, que ha pasado a denominarse *Inmovilizaciones intangibles*. Está compuesto por las siguientes cuentas: investigación, desarrollo, concesiones administrativas, propiedad industrial e intelectual, fondo de comercio, derechos de traspaso, aplicaciones informáticas y anticipos para inmovilizaciones intangibles. Dentro de las principales novedades para este subgrupo 20 encontramos la desaparición de los *Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero*. Esta partida recogía el valor del derecho de uso y opción de compra sobre los bienes que la entidad económica utilizaba en régimen de arrendamiento financiero, más conocido como *leasing*. Tras la reforma del PGC, se elimina esta cuenta y el valor del arrendamiento se contabiliza directamente en la cuenta que represente al activo arrendado, pudiendo esta pertenecer a los subgrupos 20, 21 o 22 (López y Cerviño, 2012).

La doctrina ha clasificado los conceptos enumerados desde distintas perspectivas, atendiendo a la rama de la empresa que esté tratando con los activos intangibles en cuestión. Por ejemplo, desde el punto de vista del *management*, encontramos una clasificación de los activos intangibles en cinco grupos: activos para la innovación

(investigación y desarrollo), activos estructurales (capital intelectual, lealtad y habilidades de la plantilla, coherencia organizacional, etc.), contratos ejecutivos (licencias y franquicias, mantenimiento, contratos de duración superior a un año, instrumentos de *hedging* financiero o derivados), activos de mercado (marca) y el fondo de comercio (Cañibano *et al.*, 2000).

Como se puede ver, las categorías en las que están clasificados los activos intangibles son distintas a las del PGC, pero no se diferencian en exceso de las partidas contempladas en la normativa española como activos intangibles, si bien la norma sexta del PGC no contempla tantos supuestos de activos intangibles. De nuevo, queremos poner de manifiesto que, aunque la definición de activo intangible no sea unánime, no parece haber discusión a la hora de examinar partidas individuales y considerarlas activos intangibles o no.

En el área de la contabilidad, Cañibano (2018) ha clasificado los activos intangibles dentro del concepto de *capital intelectual*. Este autor entiende por capital intelectual la diferencia entre el valor en libros de una compañía y lo que un potencial comprador estaría dispuesto a pagar por ella. Clasifica los componentes del capital intangible en tres: capital humano, capital organizacional y capital relacional. El mencionado autor incluye dentro de cada categoría los siguientes conceptos:

- Capital humano: actividades individuales, know-how, habilidades y *expertise* de los empleados de la compañía y sus ejecutivos.
- Capital organizacional: conocimientos que se mantienen en la compañía al final del día, entre los que se incluyen sus patentes, estructura operacional, organización administrativa, sistemas de información, capacidad instalada, reputación e imagen, así como su eficiencia productiva y cultura corporativa.
- Capital relacional: recursos asociados a las relaciones externas que la empresa tiene con sus clientes, proveedores, socios u otros *stakeholders*.

La importancia del capital intelectual también es destacada por Pérez Ortega y Tangarife Martínez (2013). Estos autores afirman que el capital intelectual (es decir, los activos intangibles de la empresa) son la fuente que más valor genera en la misma a través de las ventajas competitivas. Los autores son conscientes de la dificultad de contabilizar, más

allá de una medición estratégica, el valor de los activos intangibles que componen el capital intelectual. Sin embargo, abogan a favor de la contabilización del mismo, pues las ventajas competitivas que genera deben reflejarse en el valor de la empresa más allá del fondo de comercio que esta pueda generar.

La clasificación realizada por Cañibano (2018) se aproxima aún más al concepto de activo intangible que podemos encontrar en la normativa contable, tanto española como internacional. Sin embargo, seguimos encontrándonos ante una concepción de los activos intangibles excesivamente amplia, es decir, ante conceptos de difícil encaje en los requisitos de reconocimiento del PGC. En puridad, las partidas que contiene la norma sexta del PGC (investigación, desarrollo, concesiones administrativas, propiedad industrial e intelectual, fondo de comercio, derechos de traspaso, aplicaciones informáticas y anticipos para inmovilizaciones intangibles) las encontraríamos dentro del denominado capital organizacional.

Esto no significa que el resto de activos intangibles (los capitales humano y relacional) no existan. Debemos traer a colación nuestra afirmación inicial consistente en que el hecho de que un activo intangible no haya sido reconocido como tal no implica su no existencia. De hecho, la doctrina considera que es debido a estos activos intangibles, no reconocidos pero existentes, en lo que radica la diferencia entre el valor en libros de una compañía y su valor de mercado, existiendo una distorsión en el primero. En otras palabras, los potenciales inversores son conscientes de que las compañías tienen su propio “fondo de comercio” que, si bien no ha aflorado contablemente, hace que estén dispuestos a pagar más por ella que la simple diferencia entre sus activos y sus pasivos. (Cañibano *et al.*, 2000).

Esta diferencia entre el valor de mercado y el valor en libros aflora cuando se produce una adquisición onerosa, momento en el que el comprador generalmente abona un precio superior al valor en libros. Surge, por tanto, el fondo de comercio, calculado como la diferencia entre el precio abonado por la empresa y el valor razonable de los activos adquiridos menos los pasivos asumidos. Es en este fondo de comercio donde podemos encuadrar, no sólo estos conceptos tan difusos que el PGC y la NIC no contemplan, sino también aquellos activos que no cumplan con la definición establecida por estas disposiciones, bien porque no sean identificables o porque no haya certeza de que vayan a redundar en beneficios futuros.

Es mediante estas adquisiciones onerosas que los activos intangibles no reconocidos afloran y son contabilizados en una suerte de “cajón de sastre”, bajo la rúbrica colectiva del fondo de comercio (Cañibano, 2018). Sin embargo, esta agrupación bajo el fondo de comercio es limitativa, pues ni la legislación contable internacional ni la española permiten el reconocimiento de un fondo de comercio propio. Es por ello que en el año 2001 la *Financial Accounting Standards Board* (FASB, de ahora en adelante) promovió un proyecto que permitiera a las empresas contabilizar su propio fondo de comercio. Finalmente, dicho proyecto no salió adelante. Sánchez Fernández de Valderrama (2008) aduce que esta prohibición de una activación directa por parte de la empresa de su propio fondo de comercio obedece al principio de prudencia, parte fundamental del sistema contable español.

La doctrina ha tratado de paliar la diferencia entre el valor de mercado y el valor en libros de la empresa a través de distintas soluciones. Podemos citar a Melnyk, Volodina & Landtsman (2017), quienes proponen, de cara a calcular el valor de mercado de la empresa, un modelo econométrico que tenga en cuenta estos activos intangibles “invisibles” que no están contabilizados en el balance. Sin embargo, arguyen que mientras no se permita la contabilización de estos activos intangibles, se dependerá de un modelo que peca de evidentes limitaciones y, además, puede ser objeto de una distorsión en lo que a los activos sí contabilizados en balance se refiere.

Como método de paliar la desinformación del mercado, Romero (2016) expone dos vías: bien los informes anuales, opción recomendada por el ICAC; o bien las memorias de sostenibilidad, también llamados informes de responsabilidad social corporativa, que van teniendo una importancia creciente en el mercado. Este autor demuestra que las empresas españolas están divulgando información sobre sus activos intangibles no incluidos en balance, pero que el volumen de información no es creciente con el paso del tiempo. Expone, asimismo, que las empresas prefieren sus memorias de sostenibilidad a sus informes anuales. No obstante, no debemos perder de vista que nos encontramos en todo momento ante una divulgación voluntaria, controlada en todo momento por las empresas, no ante normas imperativas como son las normas contables. Por ello, el problema está muy lejos de ser resuelto.

No existen, en suma, soluciones determinantes que permitan evitar la diferencia entre el valor de mercado y el valor en libros asociados a los activos intangibles. A este problema

adicional debemos añadir el problema de los distintos métodos de valoración existentes, que pueden llegar a incrementar la diferencia entre estos dos conceptos. Analizada, por tanto, la problemática asociada al concepto de activo intangible y las distintas clasificaciones entre los mismos, pasaremos a estudiar los métodos de coste y de revalorización admitidos por la normativa contable.

## 2. MODELOS DE VALORACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES: MODELO DE COSTE Y MODELO DE REVALORIZACIÓN

Según expusimos al hilo de nuestro análisis de la normativa, el PGC únicamente contempla el modelo de coste para la valoración posterior de los activos intangibles. La NIC 38, en cambio, permite a las empresas optar por uno de los dos modelos para la valoración posterior: el modelo de coste, análogo al contenido en el PGC, y el modelo de revalorización.

Si bien estos métodos de valoración son los más extendidos, la doctrina ha llevado a cabo una prolífica enumeración de métodos que podrían ser usados adicionalmente por las empresas, en ocasiones más próximos a los métodos de valoración de empresas empleados en el área de las finanzas que a los métodos usados por la contabilidad, por lo que no han sustituido a los llamados métodos tradicionales (Pastor, Glova, Lipták & Kovác, 2017). En el presente apartado nos centraremos, por tanto, en los modelos de coste y valoración, de los que trataremos de sintetizar las ventajas e inconvenientes que ha puesto de manifiesto la doctrina.

La inclusión de las NIC-NIIF en el panorama contable español ha provocado un cambio sustancial en la valoración posterior de los activos intangibles debido a la inclusión del modelo de revalorización, no admitido por la norma española. La aplicación de la normativa contable internacional a las empresas españolas obedece a la armonización de la contabilidad que se ha vivido en los países miembros de la Unión Europea (Muñoz Orcera, 2013a). En este sentido, Molina Llopis, Díaz Becerra, Capuñay Vázquez y Casinelli (2014) califican la estrategia de España como “mixta”, en tanto en cuanto cuentan con su normativa propia, pero, a la vez, están cumpliendo las exigencias comunitarias de permitir la aplicación de las normas de contabilidad internacional, de forma que no se han descolgado del proceso de armonización europeo.

Este proceso de armonización no es absoluto, pues ya hemos puesto de manifiesto algunas de las diferencias existentes entre la regulación del PGC y la regulación de las NIC. Estas diferencias son especialmente relevantes de cara a los modelos de valoración de activos intangibles. Así, siguiendo la regulación del Reglamento (CE) 1606/2002, las cuentas consolidadas de las empresas cuyos valores coticen en un mercado regulado podrán contabilizar sus activos intangibles bien según el método de coste o bien según el método de revalorización, aplicando la NIC. Las cuentas consolidadas de las empresas cuyos valores no coticen en un mercado regulado podrán optar entre aplicar el PGC o las NIC, así que sus activos intangibles, de optar por la normativa contable internacional, podrán estar valorados según el modelo del coste o según el modelo de revalorización. Por el contrario, los activos intangibles de las cuentas individuales de uno u otro tipo de empresas siempre estarán valorados según el modelo de coste, pues la aplicación del PGC es obligatoria.

Esta dificultad ha sido puesta de manifiesto por Aguas Ortiz y Larco Carrión (2017), quienes sintetizan la problemática con la que tuvieron que lidiar algunos países, entre ellos España, de cara a implantar la NIC 38, debido a la diferencia que la misma establece con la normativa nacional. Estos autores son conscientes de que las dificultades asociadas a la implantación de la norma ya no son especialmente relevantes, pues la misma ha sido implantada, con un mayor o menor éxito. Siguen existiendo, en cambio, dificultades asociadas a uno u otro método, que examinaremos en los párrafos siguientes.

Comenzaremos estudiando el modelo del coste. La doctrina ha calificado este modelo como el más simple debido a su inherente objetividad. Así, el modelo del coste es un método que no se presta al oportunismo, como sí lo hace el modelo de la revalorización, pues es un método mucho más estático en el que un cambio en la valoración de los activos se produce en contadas ocasiones (García Ayuso y Monterrey Mayoral, 2006).

En línea con lo anterior, Holloway & Reilly (2012) consideran que el modelo de coste está basado en el principio de la sustitución: lo que le costaría a la empresa sustituir el activo intangible, entendiendo por tal ir al mercado y conseguir un activo intangible idéntico. Aducen, no obstante, que esta forma de cálculo dificulta la contabilidad de algunos activos intangibles únicos, singularmente, las patentes. En estos casos, optan por el uso de patentes comparables (con la subjetividad que eso conlleva) o bien por el desarrollo de patentes funcionalmente similares.

Ellos consideran, por tanto, que el modelo de coste tiene estas limitaciones en su aplicación, pero es el modelo a aplicar por defecto, pues es en el que es más sencillo obtener los datos relevantes. Así, consideran que es particularmente útil para activos intangibles recientemente desarrollados, es decir, aquellos de los que se tienen todos los datos, o aquellos de los que la empresa tiene cierta experiencia para estimar los costes en los que ha incurrido para desarrollarlos. Holloway & Reilly (2012) proponen, sin embargo, un modelo de coste que incluya más partidas de las que permiten tanto el PGC como la NIC, pues añaden a los costes directos e indirectos (admitidos por las normas contables) el coste de oportunidad (entendido como la pérdida de beneficios acaecida durante el desarrollo del activo intangible) y un margen o beneficio del desarrollador.

Los autores mencionados en los párrafos precedentes no son los únicos de la doctrina que han favorecido al modelo de coste frente al modelo de la revalorización. Si hacemos un escueto repaso por los métodos de valoración contables que han sido empleados tradicionalmente, encontraremos que se ha tendido a dar preferencia al coste, esto es, los activos (incluidos los intangibles) han quedado valorados por el importe satisfecho por los mismos por la empresa, reconociendo naturalmente las minusvalías. El que tradicionalmente se haya empleado este modelo es lo que provocó, según Cañibano (2016), que fuera el modelo escogido por el PGC, a pesar de su “parcialidad”, en palabras de este autor.

La parcialidad de la que peca el modelo resulta en una frecuente minusvaloración de los activos intangibles al ignorar los beneficios futuros, es decir, los incrementos de valor que los mencionados activos intangibles puedan sufrir en el futuro. Por este motivo se han dado propuestas por parte de la doctrina de cara a una flexibilización del modelo. No nos referimos a la inclusión de otros conceptos en el cálculo del precio de adquisición o coste de producción, como exponían Holloway & Riley (2012), sino al mantenimiento de los mismos conceptos, pero permitiendo que, en la valoración posterior de los activos intangibles, puedan incorporarse al balance mayores valores de los mismos. Dichas propuestas aún no han cristalizado en una norma efectiva (Cañibano, 2016).

Como conclusión a las ventajas y limitaciones del modelo de coste podemos encontrar el hecho de que el mismo se encuentre presente tanto en la regulación del PGC cuanto en la regulación de la NIC. En ambos cuerpos normativos se contienen disposiciones y requisitos similares. No obstante, para el cálculo del precio de adquisición o coste de

producción al que luego se le restarán las amortizaciones y, en su caso, deterioros, la doctrina ha señalado que las partidas a incluir no son idénticas. Laínez y Callao Gastón (2006) se detienen en las siguientes diferencias, que consideramos relevante recoger:

- En lo que se refiere a la activación de los gastos, deben incluirse en el coste los costes incurridos hasta el reconocimiento del activo. La diferencia la encuentran estos autores en los gastos financieros. La normativa internacional restringe la posibilidad de activación de cargas financieras a la diferencia existente entre los gastos financieros e ingresos obtenidos con los excesos no aplicados a la adquisición del intangible. En el PGC, por el contrario, se establecen tres condiciones para la activación de los gastos financieros: que el activo adquirido necesite un período de tiempo superior a un año para estar en condiciones de uso, que los mencionados gastos financieros se vayan a devengar antes de esta puesta en condiciones de funcionamiento y que los gastos provengan de una financiación ajena directamente atribuible a la adquisición del activo. Cumplidas estas condiciones, el PGC permite la activación de los gastos financieros sin límite en su cuantía.
- En cuanto a los activos intangibles adquiridos mediante subvenciones, la normativa española exige de las mismas su contabilización como ingreso, a distribuir durante los ejercicios subsiguientes. La normativa internacional permite, sin embargo, deducir la subvención del coste del activo, es decir, contabilizarla como menor importe del activo. La subvención será posteriormente reconocida a lo largo de la vida del activo, como una reducción del gasto por amortización. Asimismo, contempla también la posibilidad de contabilizarlas como un ingreso diferido, de manera idéntica a la regulación del PGC.
- También exponen la valoración de los activos intangibles adquiridos por intercambio con otros elementos, como ejemplo de otro supuesto en el que la normativa internacional realiza un análisis más exhaustivo que la normativa nacional, por lo que puede dar lugar a cambios en el cálculo del precio de adquisición o coste de producción. La normativa internacional permite contabilizar el activo recibido según su valor razonable, ajustado por el efectivo u otros medios líquidos entregados adicionalmente, lo cual

concuera más con el principio de imagen fiel que prevalece a lo largo del espíritu de la norma. El PGC está vertebrado por el principio de prudencia, por lo que el intercambio de bienes dependerá de si nos encontramos ante una permuta comercial o no. La permuta comercial permite valorar el activo recibido por su valor razonable más, en su caso, las contrapartidas monetarias entregadas a cambio, con el límite de estas contrapartidas monetarias. Las diferencias que puedan surgir entre dar de baja el activo entregado e incluir el activo recibido se incluyen en la cuenta de pérdidas y ganancias. Por el contrario, en la permuta no comercial el límite es el valor contable del bien entregado, pues el PGC permite reconocer pérdidas, pero no beneficios.

Previamente a analizar las ventajas e inconvenientes del método de revalorización, siguiendo a Laínez y Callao Gastón (2006) debemos matizar que el empleo de este método es potestativo puesto que únicamente se trata de una recomendación en la NIC 38. La razón de la discrecionalidad permitida por la NIC es, en palabras de estos autores, el hecho de que el método de la revalorización se base en el valor razonable, debido a la difícil medición del mismo.

Para paliar la dificultad asociada al empleo del valor razonable la NIC prevé dos métodos: uno basado en el valor razonable (el método de la revalorización) y el otro no (el método del coste). La posibilidad de que la empresa pueda optar por uno de dos métodos se encuentra patente a lo largo de distintas NIC. Sin embargo, la discrecionalidad prevista por las NIC en su conjunto no es absoluta pues, si bien ha introducido modificaciones en el panorama contable actual, no ha permitido a las empresas reconocer su propio fondo de comercio, es decir, un fondo de comercio generado internamente. A modo de ejemplo, Laínez y Callao Gastón (2006) recogen que la NIC 38, a pesar del modelo de la revalorización, no permite que el valor de los activos intangibles sea superior al reconocido inicialmente, impidiendo así de manera efectiva el reconocimiento de fondos de comercio propios.

Volviendo al empleo del valor razonable en el modelo de revalorización, podemos citar a Aguas Ortiz y Larco Carrión (2017). Ellos consideran que la mayor complejidad que tiene la medición de los activos intangibles respecto de los tangibles lleva a una mayor

subjetividad. Si bien el valor razonable es un criterio de medición objetivo, la manera por la que se llega a ese valor razonable no lo es. Es por ello que estos autores concluyen que debe haber una armonización entre la gestión de los activos intangibles y su contabilización, que lleve a una medición objetiva y, por ello, comparable.

En cualquier caso, la doctrina es prácticamente unánime en su conclusión de la dificultad de establecer criterios completamente objetivos a la hora de medir el valor razonable de los activos intangibles. Y es que *“una vez que se admite el valor razonable, es difícil no servirse de él extensamente”* (Gonzalo Angulo, 2014). Es por ello que el modelo de revalorización, basado en que los activos intangibles estén valorados según su valor razonable, puede prestarse a un uso torticero que oscurezca el verdadero estado de las cuentas de la empresa e, incluso, la verdadera situación de estos activos intangibles. Al final, Gonzalo Angulo (2014) pone de manifiesto que esta pretendida objetividad del modelo de revalorización se pierde al hacer un mal uso del mismo.

Como firmes defensores del valor razonable y, por ende, del modelo de la revalorización, encontramos a García Ayuso y Monterrey Mayoral (2006), quienes consideran que la subjetividad que entraña este método de valoración es una limitación a asumir en aras de la información contable de mayor calidad que proporciona. Sin embargo, y conscientes de que la subjetividad puede conllevar que las empresas se aprovechen y realicen una valoración contable defectuosa (cosa que ya han puesto de manifiesto otros autores, según hemos señalado en los párrafos precedentes), se requiere un mayor control que permita una mayor monitorización. García Ayuso y Monterrey Mayoral (2006) citan como ejemplos de prácticas que permitan este mayor control tanto una auditoría externa independiente y objetiva cuanto una auditoría interna eficaz.

No obstante, incluso estos autores son conscientes de la dificultad que conlleva la implantación de un modelo como el de revalorización en un sistema contable como el español, vertebrado por el principio de prudencia valorativa. Es por ello que concluyen que debe producirse una introducción del método de valor razonable paulatina, limitándola asimismo a los activos y pasivos negociados en mercados organizados y eficientes. Para aquellos elementos que no cumplan estas condiciones (singularmente, los activos intangibles) arguyen que la información sobre su valor razonable debe contenerse en la memoria.

Por tanto, la principal limitación que podemos encontrar en el modelo de revalorización es su subjetividad, pues exige una valoración de los activos intangibles basada en el precio que los mismos alcanzan en el mercado. Si bien la doctrina ha criticado el conservadurismo del PGC, también ha señalado que la dificultad de encontrar mercados activos que permitan determinar con fiabilidad el valor razonable del activo intangible condiciona el uso del modelo de revalorización, llegando a imposibilitarlo (Herreros Escamilla, 2012).

Esta dificultad de medición es uno de los principales obstáculos que la doctrina achaca a este método de valoración (Park, 2019). Y es que para considerar que de verdad existe un mercado de los activos intangibles en cuestión deben existir una cantidad suficiente de transacciones de activos intangible de idéntica o comparable naturaleza, desde un punto de vista del riesgo y de los beneficios que se esperen obtener (Holloway & Reilly, 2012).

Asimismo, otro de los defectos que la doctrina achaca a la regulación de la NIC 38 es que no estipule la frecuencia, al menos aproximada, con la que se deba proceder taxativamente a la revalorización, limitándose a estipular que ésta debe hacerse cuando el valor en libros difiera significativamente del valor de mercado del activo (Esen & Perek, 2016). Así, estos autores consideran que se añade un plus de subjetividad a un método que ya trae consigo de por sí una alta dosis de subjetividad.

En suma, según lo expuesto en los párrafos precedentes, las principales ventajas del modelo de coste son su facilidad y fiabilidad, pues otorga un valor posterior del activo de forma sencilla de calcular para la empresa y de interpretar para el mercado, pues este valor jamás va a ser superior al valor de mercado del activo intangible. Estas ventajas son también su mayor defecto: es un modelo que ha sido calificado de parcial porque, si bien permite reconocer pérdidas de valor en el activo intangible, no contempla la posibilidad de reconocer incrementos. Por el contrario, el método de revalorización encuentra su principal ventaja en su relevancia: los activos intangibles valorados para este método lo están a valor de mercado, lo cual aporta una información más útil para potenciales inversores y acreedores de la empresa. No obstante, es un método que, al estar basado en el valor razonable, tiene una tendencia a la subjetividad. También requiere la existencia de un mercado para su aplicación, requisito en el que la propia NIC reconoce un escollo.

### 3. LA REGULACIÓN ESPECIAL DE LA INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

El PGC, en su cuenta 200, cataloga como investigación “*la indagación original y planificada que persigue descubrir nuevos conocimientos y superior comprensión de los existentes en los terrenos científico o técnico*”. Matiza, asimismo, algunos conceptos que pueden catalogarse como actividades de investigación (sin ánimo exhaustivo, el planteamiento de nuevos productos o el diseño de moldes) y otros que, en cambio, no pueden quedar incluidos en esta categoría (sin ánimo exhaustivo, controles de calidad o gastos legales para la obtención de patentes).

Por otra parte, el PGC en la cuenta 201 define el desarrollo como “*la aplicación concreta de los logros obtenidos de la investigación o de cualquier otro tipo de conocimiento científico, a un plan o diseño en particular para la producción de materiales, productos, métodos, procesos o sistemas nuevos, o sustancialmente mejorados, hasta que se inicia la producción comercial*”. Se presume que los gastos de desarrollo cuentan con una vida útil de 5 años, si bien cabe prueba en contrario.

Las empresas pueden llevar a cabo, simultáneamente, actividades de investigación y desarrollo. No obstante, el PGC las está concibiendo de manera sucesiva: las empresas llevarán a cabo la investigación en primer lugar y, si la misma es exitosa, pasarán al desarrollo. Este procedimiento concluye, si el desarrollo también es exitoso, con otro activo intangible: la propiedad industrial.

Siguiendo a Bochanczyk-Kupka (2019), los derechos de propiedad industrial pueden definirse como aquellos derechos dados a personas por sus propias creaciones, lo cual dota al creador de un derecho exclusivo sobre su creación durante un período de tiempo. Es, por tanto, un concepto necesariamente intangible. En suma, la propiedad industrial es, a grandes rasgos, una propiedad legal que resulta de la actividad intelectual en un campo industrial, científico o artístico.

No obstante, antes de que la empresa consiga formalizar una patente deberá incurrir en numerosos gastos de investigación y desarrollo, que posteriormente contabilizará y, en su caso, activará. Si nos centramos en la regulación que la normativa española hace de los gastos en I+D, Marín Hernández, Anton Renert y Tortosa Manzanares (2012), resaltan que los costes de investigación son gastos del ejercicio en el que se realizan, cuya activación como activo intangible es opcional y está supeditada a su individualización por proyectos y a la existencia de motivos fundados de éxito técnico y de rentabilidad

económica-comercial. Estos gastos son amortizables durante cinco años y, de existir dudas sobre su éxito técnico o su rentabilidad económica-comercial, deberán contabilizarse como pérdidas. Por su parte, estos autores destacan que la activación de los gastos de desarrollo es obligatoria una vez cumplidas las mismas condiciones que los costes de investigación (individualización y motivos fundados de éxito técnico y rentabilidad económica-comercial). También son amortizables y un decaimiento de las expectativas de éxito llevaría a la empresa a contabilizarlos como pérdidas.

Sánchez Fernández de Valderrama (2008) puntualiza que la amortización de ambos gastos, investigación y desarrollo, debe realizarse a la mayor brevedad posible, comenzando a partir del ejercicio en el que se activen, en aras del principio de imagen fiel. Además, este autor recuerda que hasta que no se haya completado la amortización de las cuentas 200 y 201 (respectivamente, “Investigación” y “Desarrollo”) no se puede proceder al reparto de beneficios entre socios y accionistas, salvo que la empresa cuente con reservas disponibles superiores o iguales a los conceptos pendientes de amortizar contenidos en dichas cuentas.

Las diferencias entre el PGC y la NIC 38 en materia de I+D son notorias, según expusimos al hilo de nuestro análisis de la normativa. La regulación que de los gastos en I+D hace el PGC proviene de la tradición española; la cual, si bien cuenta con una mayor consistencia en lo que a la racionalidad económica se refiere, no concuerda con el modelo contable establecido por el IASB, que aspira a armonizar las normas contables a nivel global (García Ayuso y Monterrey Mayoral, 2006). Es por ello que, a pesar de las ventajas de la regulación del PGC sobre la NIC, estos autores abogan por la implantación plena de la NIC para no excluir a España del lento proceso de armonización.

Sin embargo, la doctrina no es unánime en considerar que la regulación española tradicional sea de una mayor racionalidad económica-financiera. Gonzalo Angulo (2014), en concreto, recoge las críticas ya formuladas previamente por otros autores y expone que la regulación del PGC de la investigación y desarrollo es defectuosa. Este autor cree que la opción de activar los gastos de investigación no encaja con el marco conceptual, en tanto en cuanto existe una dificultad, en la mayor parte de los casos insalvable, para relacionar los desembolsos realizados con los beneficios económicos que eventualmente se acaben obteniendo. Expone, además, que hacer que los gastos de investigación cumplan los mismos requisitos que los gastos de desarrollo tiene aún menos sentido y

sólo puede obedecer a una tradición más fiscal que contable, proveniente de los años 80 del siglo pasado.

Las consecuencias que se derivan de esto son, para este autor, que las empresas terminan “almacenando” gastos en su inmovilizado que, en puridad, no permiten que se tengan por cumplidos los requisitos del PGC. Gonzalo Angulo (2014) parece favorecer, en consecuencia, la regulación ofrecida por la NIC 38, que directamente prohíbe la activación de los gastos de investigación, y reserva esta activación únicamente para los gastos de desarrollo. Este “almacén” de gastos que jamás debieron ser activados cesa con el régimen de la NIC 38.

No obstante lo anterior, la normativa contable permite una cierta flexibilidad a la hora de activar los gastos en I+D como activos intangibles o bien mantenerlos como gastos en la cuenta de pérdidas y ganancias, dejando que sean las empresas quienes decidan cuando sus investigaciones cuentan con suficientes expectativas de éxito técnico o rentabilidad económico-comercial como para ser activadas o, en caso contrario, no se presume que vayan a conllevar este éxito y deben ser mantenidas como gastos.

La principal ventaja de la activación radica en la creencia de que una mayor cantidad de activos en la empresa redundará en mayores beneficios en la misma, lo cual suele mejorar su situación en períodos superiores a un año (Ramaboa & Chen, 2017). Estos autores han argüido que los beneficios que las empresas obtienen por activar sus gastos en investigación y desarrollo no se manifiestan en el corto plazo, pero sí en el largo. Este sector de la doctrina aduce que el hecho de que los beneficios se manifiesten a largo plazo es resultado del sistema contable, que no obliga a las empresas a activar los gastos en investigación y desarrollo. Ellos abogan por la obligatoriedad de activación como el modo más certero de controlar las inconsistencias existentes entre los estados contables de las empresas que optan por activar y las que deciden no hacerlo.

Y es que una activación de los gastos aumenta los ingresos, mientras que mantenerlos como gastos reduce los beneficios netos de la empresa, teniendo ambos un consiguiente impacto fiscal correlativo que podría llegar a motivar que las empresas activaran o no los gastos de investigación y desarrollo a voluntad (Cheung, Hur & Park, 2019). Si bien no existen numerosos estudios sobre el tema, los mencionados autores encontraron que en la muestra de empresas coreanas estudiada por ellos sí había un comportamiento simétrico entre costes de I+D y ventas, lo cual descartaba un tratamiento contable poco ortodoxo

de los mismos. No habiendo indicios en contrario, consideraremos que sus resultados son extrapolables a las empresas españolas.

Sin embargo, activar los gastos de investigación y desarrollo parece ir en contra del proteccionismo que ha tendido a inspirar la actuación de las empresas a la hora de efectuar sus inversiones en I+D, según han puesto de manifiesto Ramaboa & Chen (2017). Es un proteccionismo que, a juicio de estos autores, distorsiona la información de la que dispone el mercado, pues puede confundir tanto a competidores como a potenciales inversores. Estos no podrán hacer asunciones fundadas sobre las inversiones en I+D porque no todas las empresas capitalizan sus activos intangibles. Esto puede provocar que los mercados no sean eficientes.

En línea con la discrecionalidad que involuntariamente ha permitido la normativa contable, Herreros Escamilla (2012) expone que, cuando existen dudas sobre el éxito técnico o la rentabilidad económico-comercial de los proyectos de I+D, los importes capitalizados deben imputarse a pérdidas. Es por esto que, a juicio de este autor, únicamente las empresas con sistemas fiables de seguimiento de costes de desarrollo de los proyectos podrán justificar estos motivos fundados de éxito. Normalmente, aquellas empresas con estos sistemas coinciden con las que reciben subvenciones o un tratamiento fiscal más favorable al llevar a cabo actividades de I+D, pues ambas prebendas requieren una información pormenorizada que se materializa en unos estrictos requisitos a cumplir por su documentación y certificaciones.

Dado que el número de empresas con estos controles es escaso, la discrecionalidad se mantiene en las demás empresas. Esto permite un uso oportunista de la normativa contable, que puede dar lugar a una representación de las cuentas contables que, si bien no es contraria a la realidad, sí se encuentra algo alejada de la misma, apartando a la empresa del principio de imagen fiel, en aras a la consecución de algún objetivo económico. Ante esto, la doctrina ha encontrado que los mecanismos de control interno y externo son insuficientes (Gonçalves, Ferreira, Rebelo & Fernandes, 2019).

En este sentido, Oliveira, Magnani, Tortoli, Figari & Ambrozini (2019) encuentran que cuantificar los retornos económicos que se derivan de los gastos de I+D es difícil por tres razones. En primer lugar, es difícil aseverar el valor económico de un producto antes de su incorporación al mercado, debido a la incertidumbre de que la misma se produzca. La segunda razón radica en que incluso si las actividades de I+D dan lugar a un producto

comercializable, es complicado imputar el éxito del producto a los gastos en investigación y desarrollo derivados del mismo, toda vez que el tiempo que separa estos dos períodos es escaso. Por último, estos autores consideran que existen factores externos que pueden afectar al éxito del producto, sin que este esté determinado exclusivamente por los gastos en I+D.

Por otra parte, debemos poner de manifiesto otro aspecto relevante que existe en la forma de contabilizar los gastos de investigación y desarrollo, si bien no se trata de una particularidad de los mismos al haberlo trasladado la doctrina al conjunto de los activos intangibles. Nos referimos a la diferencia entre los gastos de investigación generados internamente frente a los adquiridos mediante una combinación de negocios. Así, los primeros se contabilizan como gastos según se va incurriendo en ellos, y posteriormente se procederá a su activación por el mismo importe por el que fueron contabilizados como gastos. Por el contrario, los gastos de investigación procedentes de una adquisición onerosa pueden ser valorados a valor razonable a fecha de la adquisición. La doctrina, no obstante, traslada esta problemática al conjunto del inmovilizado intangible (Herreros Escamilla, 2012).

En suma, podemos afirmar que los gastos en I+D constituyen una parte integral de las inversiones de la empresa en sus activos intangibles, pues es el modo más certero de fortalecer la capacidad de competir de las empresas. También constituyen la manera más segura de enfrentarse a las innovaciones disruptivas, pues la innovación y desarrollo es lo que permite a las empresas mantener sus ventajas competitivas (Ramaboa & Chen, 2017).

No obstante, Cañibano *et al.* (2000) consideran que las inversiones en I+D no son el mejor indicador para medir la innovación de las empresas, pues únicamente tienen en cuenta los *inputs* que las mismas emplean, no los *outputs* que se obtienen (o no) de estas inversiones en investigación y desarrollo. Esto implica que no capturan variaciones en la eficiencia del proceso innovador. La alternativa para estos autores es la medición de los *outputs*, es decir, de las patentes obtenidas, pues estas sí permiten medir el éxito de las actividades de innovación, aunque se esté dejando de lado el esfuerzo innovador de muchas compañías que en numerosas ocasiones no alcanza ningún resultado fructífero.

Realizada la revisión de la literatura, en el siguiente apartado llevaremos a cabo la resolución de un caso práctico que ponga de manifiesto las diferencias apuntadas al hilo de nuestros análisis de la normativa y de la doctrina.

## CAPÍTULO IV. ESTUDIO DEL INMOVILIZADO INTANGIBLE A TRAVÉS DE UN CASO PRÁCTICO

En el presente apartado resolveremos un caso práctico con el que ejemplificaremos las diferencias existentes entre los distintos modelos de valorización del inmovilizado intangible, así como las particularidades que tienen la investigación y el desarrollo. El enunciado del caso es el siguiente:

*Un laboratorio farmacéutico comienza durante el año 20X1 a investigar un nuevo tipo de medicamento contra el cáncer basado en la inmunoterapia. Desde enero de este año 20X1 hasta diciembre del año 20X3 llevan a cabo distintas pruebas que les ocasionan los gastos detallados en la siguiente tabla. Debemos poner de manifiesto que no fue hasta enero de 20X3 cuando los ensayos clínicos efectuados por la empresa permiten a la misma tener esperanzas sobre la efectividad del medicamento, pues es en este año 20X3 cuando lleva a cabo un análisis de viabilidad técnica, financiera y comercial del producto que arroja este resultado tan prometedor.*

Tabla 2: Caso Práctico. Desglose de gastos de investigación.

Fuente: Elaboración propia

INVESTIGACIÓN	Sueldos y salarios	Amortización de patentes	Material de investigación	Gastos financieros	TOTAL
20X1	100.000 €	5.000 €	10.000 €	50.000 €	165.000 €
20X2	120.000 €	5.000 €	10.000 €	55.000 €	190.000 €
20X3	130.000 €	5.000 €	15.000 €	45.000 €	195.000 €
<b>Total fase investigación</b>	350.000 €	15.000 €	35.000 €	150.000 €	550.000 €

*Tras este análisis de viabilidad la empresa continúa trabajando en el producto entre 20X4 y 20X6, incurriendo en los gastos que se detallan a continuación. Es en enero de 20X4 cuando las autoridades nacionales dan su conformidad para la comercialización futura del fármaco, momento en el que la empresa comienza la fase de desarrollo del mismo. En enero de 20X6 el producto se considera listo para su comercialización, pero la empresa continúa trabajando en mejoras durante el año 20X6.*

Tabla 3: Caso Práctico. Desglose de gastos de desarrollo.

Fuente: Elaboración propia

DESARROLLO	Sueldos y salarios	Amortización de patentes	Material de investigación	Gastos financieros	TOTAL
20X4	150.000 €	5.000 €	25.000 €	55.000 €	235.000 €
20X5	175.000 €	5.000 €	35.000 €	60.000 €	275.000 €
20X6	225.000 €	5.000 €	45.000 €	60.000 €	335.000 €
<b>Total fase desarrollo</b>	550.000 €	15.000 €	105.000 €	175.000 €	845.000 €

La empresa patenta el producto en la Oficina Española de Patentes y Marcas en enero de 20X6, lo cual les ocasiona unos gastos de registro de 500€. Asimismo, estima que la vida útil de esta patente, habida cuenta de la legislación vigente y de las investigaciones constantes que se producen en este campo, es de diez años.

Amortizan la patente de forma lineal hasta diciembre de 20X9, fecha en la que un perito tasador les informa de que según el mercado su patente vale 50.000€ más de lo que la empresa ha contabilizado en su balance.

Asimismo, en diciembre de 20X10, otro perito tasador comunica a la empresa que la patente vale 20.000€ menos de los que la empresa ha contabilizado en su balance.

**Se pide:**

1. Tratamiento contable de los gastos de investigación según la normativa nacional e internacional
2. Tratamiento contable de los gastos de desarrollo según la normativa nacional e internacional
3. Tratamiento contable de la patente, sus amortizaciones y, en su caso, el incremento y decremento de valor según la normativa nacional e internacional.

## Solución

### 1. TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS GASTOS DE INVESTIGACIÓN SEGÚN LA NORMATIVA NACIONAL E INTERNACIONAL

#### 1.1. Normativa española

La norma 6ª del PGC permite la activación de los gastos de investigación si los costes de los mismos están individualizados por proyectos y si la empresa tiene una esperanza fundada de rentabilidad económico-comercial del proyecto. En el presente caso sí podemos considerar que los gastos están individualizados, habida cuenta del enunciado.

Sin embargo, es la esperanza fundada de rentabilidad económico-comercial del proyecto la característica que nos impide activar como investigación los gastos efectuados por la empresa durante los años 20X1 y 20X2. Los gastos efectuados durante esos años son simplemente gastos ordinarios del ejercicio, y deben afectar como tal a la cuenta de pérdidas y ganancias.

Caso distinto es el de los gastos contabilizados en el año 20X3. En este caso ya existe en la empresa un informe de viabilidad que nos permite afirmar que la empresa sí espera obtener rendimientos económicos del proyecto. Por ello, podremos activar los gastos de este año según se detalla en el siguiente asiento.

_____ 31 dic. 20X3 _____	
195.000	(200) Investigación
	a (730) Trabajos realizados para el inmovilizado intangible 195.000
_____ X _____	

Tras la reforma del PGC de 2016 todos los activos, incluida la investigación, deben amortizarse. Asumiremos aquí que la vida útil de este activo es de cinco años, el máximo período de amortización que prevé el PGC. En la siguiente tabla resumiremos la amortización de los gastos capitalizados de investigación.

Tabla 4: Caso Práctico. Amortización de gastos capitalizados de la investigación

Fuente: Elaboración propia

Investigación gastos capitalizados 20X3			
Año	Importe	Cuotas amortización	Valor Contable
20X3	195.000 €		
20X4		39.000 €	156.000 €
20X5		39.000 €	117.000 €
20X6		39.000 €	78.000 €
20X7		39.000 €	39.000 €
20X8		39.000 €	0 €
<b>Total</b>		195.000 €	

Independientemente de que la empresa active los gastos de desarrollo, o de que estos den lugar a una patente, la empresa deberá seguir contabilizando la amortización de la investigación hasta que ésta agote su vida útil. Y es que el hecho de que una empresa decida capitalizar sus gastos de investigación no implica que el recién reconocido activo intangible de investigación pueda posteriormente convertirse en un desarrollo. Investigación y desarrollo son dos conceptos contables claramente diferenciados, máxime cuando el PGC establece dos planes de amortización distintos (Moreno Ramos, 2017). Por ello, la investigación no se va a convertir en desarrollo, ni luego se va a patentar. Bajo la cuenta de propiedad industrial únicamente incluiremos los gastos activados de desarrollo que cumplan las condiciones estipuladas por el PGC.

## 1.2. Normativa internacional

La NIC 38 no permite la activación de ningún gasto relacionado con la investigación. Por ello, los gastos incurridos entre 20X1 y 20X3 deberán ser contabilizados como gastos del ejercicio, minorando la cuenta de resultados. Esto implica que los 550.000€ en los que la empresa incurrió durante estos tres años serán llevados directamente al resultado del ejercicio, según recoge el párrafo 54 de la NIC 38. Por el contrario, aquellas empresas sujetas a la normativa nacional únicamente verán minorado su resultado contable en 355.000€.

En la siguiente tabla mostramos el impacto que tiene la aplicación de una u otra normativa en la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa.

Tabla 5: Caso Práctico. Impacto de los gastos capitalizados de investigación en PyG. Fuente: Elaboración propia

Año	PGC	NIC
20X1	- 165.000 €	- 165.000 €
20X2	- 190.000 €	- 190.000 €
20X3	0 €	- 195.000 €
20X4	- 39.000 €	0 €
20X5	- 39.000 €	0 €
20X6	- 39.000 €	0 €
20X7	- 39.000 €	0 €
20X8	- 39.000 €	0 €

Como se puede ver en la tabla anterior, en el año 20X3 el ingreso que supone la activación de los gastos de investigación anula el impacto negativo de los mismos. Por ello, en este año, las empresas que apliquen la normativa internacional tendrán unos mayores gastos. La diferencia es compensada a lo largo de los cinco años siguientes, por medio de los gastos de amortización de la investigación, que únicamente constan en las empresas que se rigen por la normativa nacional y han activado estos gastos.

En lo que se refiere al impacto en el balance de la empresa podemos observarlo en la siguiente tabla:

Tabla 6: Caso Práctico. Impacto de los gastos capitalizados de investigación en balance. Fuente: Elaboración propia

Año	PGC	NIC
20X3	195.000 €	0 €
20X4	156.000 €	0 €
20X5	117.000 €	0 €
20X6	78.000 €	0 €
20X7	39.000 €	0 €
20X8	0 €	0 €

El hecho de que la NIC no permita ningún tipo de activación implica que no podrá reconocerse ningún activo. Por ello, el valor en libros de las empresas sujetas al PGC será mayor que el de las empresas sujetas a la NIC, reduciéndose paulatinamente hasta que la investigación esté completamente amortizada.

## 2. TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS GASTOS DE DESARROLLO SEGÚN LA NORMATIVA NACIONAL E INTERNACIONAL

### 2.1. Normativa española

El PGC exige para la capitalización de los gastos de desarrollo los mismos requisitos que para la capitalización de los gastos de investigación, cosa que en el presente caso se cumple, según hemos puesto de manifiesto arriba. Por ello, la empresa capitalizará 235.000€ en el año 20X4 y 275.000€ en el año siguiente. En el momento de finalizar el proyecto, y antes de que el mismo sea patentado, consta en el balance de la empresa un activo intangible por valor de 463.000€. Reseñamos abajo los asientos que la empresa debería realizar para la capitalización del desarrollo en 20X4:

_____ 31 dic. 20X4 _____	
235.000	(201) Desarrollo
	a (730) Trabajos realizados para el inmovilizado intangible      235.000
	_____ x _____

Del mismo modo, en el año 20X5, realizará el siguiente asiento:

_____ 31 dic. 20X5 _____	
275.000	(201) Desarrollo
	a (730) Trabajos realizados para el inmovilizado intangible      275.000
	_____ x _____

En lo que respecta a la amortización del desarrollo, el PGC establece una presunción de que el mismo se amortiza en cinco años, si bien cabe extender este período cuando exista una adecuada justificación. Dado que aquí no parece existir ninguna, en la siguiente tabla mostraremos el proceso de amortización que seguirá el activo de escoger la empresa un método de amortización lineal en cinco años.

Tabla 7: Caso Práctico. Amortización de gastos capitalizados del desarrollo I

Fuente: Elaboración propia

Año	Desarrollo gastos capitalizados 20X4			Desarrollo gastos capitalizados 20X5			Total amortización
	Importe	Cuotas amortización	Valor Contable	Importe	Cuotas amortización	Valor Contable	
20X4	235.000 €						
20X5		47.000 €	188.000 €	275.000 €			47.000 €
20X6		47.000 €	141.000 €		55.000 €	220.000 €	102.000 €
20X7		47.000 €	94.000 €		55.000 €	165.000 €	102.000 €
20X8		47.000 €	47.000 €		55.000 €	110.000 €	102.000 €
20X9		47.000 €	0 €		55.000 €	55.000 €	102.000 €
20X10					55.000 €	0 €	55.000 €
<b>Total</b>		235.000 €			275.000 €		

Nótese que la empresa también podrá capitalizar, siempre y cuando se cumplan los requisitos, los gastos de desarrollo incurridos en el año 20X6, llevando a cabo el correspondiente asiento:

31 dic. 20X6

335.000      (201) Desarrollo

a (730) Trabajos realizados para el  
inmovilizado intangible      335.000

x

Estos gastos, sin embargo, puesto que se han producido con posterioridad a patentar el producto, quedarán registrados en balance dentro de la cuenta “desarrollo”, no dentro de la cuenta “propiedad industrial”, según apuntan De las Heras, García Osma, Gisbert Clemente y Navallas Labat (2017).

La amortización de estos gastos capitalizados de desarrollo en 20X6 la incluiremos en la siguiente tabla.

Desarrollo gastos capitalizados 20X6			
Año	Importe	Cuotas amortización	Valor Contable
20X6	335.000 €		
20X7		67.000 €	268.000 €
20X8		67.000 €	201.000 €
20X9		67.000 €	134.000 €
20X10		67.000 €	67.000 €
20X11		67.000 €	0 €
<b>Total</b>		335.000 €	

## 2.2. Normativa internacional

El tratamiento establecido por la NIC 38 para la capitalización de los gastos de desarrollo es idéntico al dispuesto por el PGC, por lo que nos remitimos a lo expuesto arriba. De nuevo, la empresa habrá capitalizado un total de 510.000€ en su balance, minorados por la respectiva amortización.

De las Heras *et al.* (2017) apuntan, no obstante, que sí existen diferencias en el plazo y momento de la amortización de los gastos capitalizados de desarrollo. Así, el PGC estipula un plazo máximo de cinco años (salvo prueba en contrario) pero no hace referencia al momento en que la amortización debe comenzar. La NIC 38, por el contrario, dispone que la amortización comienza en el momento en el que el activo está en condiciones de uso, pero no indica un plazo máximo.

Según hemos apuntado al hilo de nuestro examen del estado de la cuestión, existe un sector de la doctrina (De las Heras *et al.* (2017)), que consideran que la normativa internacional no permite que comience la amortización hasta la finalización del proyecto. Esta diferencia entre ambas normativas es relevante porque será el valor contable de la cuenta “desarrollo” el que emplearemos para reclasificarlo a la cuenta “propiedad industrial”. Nosotros, empero, nos atendremos a una interpretación literal de la NIC y, asumiendo que la vida útil del desarrollo continúa siendo de cinco años, la cuota de amortización será idéntica a la calculada empleando la normativa del PGC.

En la siguiente tabla mostramos el impacto que tiene el empleo de una normativa u otra en la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa.

Tabla 9: Caso Práctico. Impacto de los gastos capitalizados de desarrollo en PyG. Fuente: Elaboración propia

Año	PGC	NIC
20X4	0 €	0 €
20X5	- 47.000 €	- 47.000 €
20X6	- 102.000 €	- 102.000 €
20X7	- 67.000 €	- 67.000 €
20X8	- 67.000 €	- 67.000 €
20X9	- 67.000 €	- 67.000 €
20X10	- 67.000 €	- 67.000 €
20X11	- 67.000 €	- 67.000 €

Asimismo, este es el impacto que tiene la aplicación de una u otra normativa en el balance de la compañía:

Tabla 10: Caso Práctico. Impacto de los gastos capitalizados de desarrollo en balance. Fuente: Elaboración propia

Año	PGC	NIC
20X4	235.000 €	235.000 €
20X5	463.000 €	463.000 €
20X6	335.000 €	335.000 €
20X7	268.000 €	268.000 €
20X8	201.000 €	201.000 €
20X9	134.000 €	134.000 €
20X10	67.000 €	67.000 €
20X11	0 €	0 €

Como se puede ver, en este ámbito no hay diferencias entre la normativa española y la normativa internacional, pues ambas normativas emplean el modelo del coste para la valoración inicial de los activos intangibles.

### 3. TRATAMIENTO CONTABLE DE LA PATENTE, SUS AMORTIZACIONES Y, EN SU CASO, EL INCREMENTO Y DECREMENTO DE VALOR SEGÚN LA NORMATIVA NACIONAL E INTERNACIONAL

#### 3.1. Normativa española

La norma sexta del PGC dispone en materia de propiedad industrial que deben contabilizarse los gastos de desarrollo capitalizados, así como los gastos de registro y

formalización de la propiedad industrial. Para ello, la empresa lleva a cabo los siguientes asientos en enero de 20X6:

1 en. 20X6			
463.500	(203)	Propiedad industrial	
47.000	(280)	Amort. Acum. Desarrollo	
		a (572) Bancos	500
		a (201) Desarrollo	510.000
x			

Así las cosas, la propiedad industrial surgida de este proyecto tiene un valor de 463.500€, es decir, el valor contable del desarrollo del que proviene más los gastos de registro. A su vez, el valor contable se ha contabilizado como el desarrollo minorado por la amortización acumulada.

El PGC establece que la propiedad industrial debe ser amortizada no con el período de vida útil que corresponde al desarrollo del que proviene, sino con su propio período de vida útil. En el presente caso, este período de vida útil ha sido establecido en diez años, lo cual implica que cada año, según el método de amortización lineal, la empresa amortiza 46.350€ según el siguiente cuadro de amortización.

Tabla 11: Caso Práctico. Amortización de Propiedad Industrial I.

Fuente: Elaboración propia

Propiedad industrial			
Año	Importe	Cuotas amortización	Valor Contable
<b>20X6</b>	463.500 €		
<b>20X7</b>		46.350 €	417.150 €
<b>20X8</b>		46.350 €	370.800 €
<b>20X9</b>		46.350 €	324.450 €
<b>20X10</b>		46.350 €	278.100 €
<b>20X11</b>		46.350 €	231.750 €
<b>20X12</b>		46.350 €	185.400 €
<b>20X13</b>		46.350 €	139.050 €
<b>20X14</b>		46.350 €	92.700 €
<b>20X15</b>		46.350 €	46.350 €
<b>20X16</b>		46.350 €	0 €
<b>Total</b>		463.500 €	

Así, durante los años 20X6 en adelante, la empresa lleva a cabo el siguiente asiento:

31. dic. 20X6

---

46.350 (680) Amort. Propiedad Industrial

a (280) Amort. Acum. Propiedad Industrial

46.350

X

---

También continuará llevando a cabo la amortización correspondiente a los gastos capitalizados de investigación, según se ha puesto de manifiesto en el apartado 1 de este caso práctico.

En lo que se refiere al aumento de valor experimentado por la patente en el año 20X9, por una cantidad de 50.000€, el PGC y el modelo del coste empleado por el mismo no permiten reconocerlo de ninguna manera. Por ello, independientemente del incremento de valor acaecido aquí, la empresa no debe realizar ningún ajuste adicional a su balance, más allá de la amortización anual de la patente.

En lo que se refiere al deterioro de valor acaecido en 20X10, el principio de prudencia que vertebra el PGC sí permite reconocerlo. La empresa llevaría a cabo el correspondiente asiento:

31. dic. 20X10

---

20.000 (690) Pérdidas por deterioro II

a (290) Deterioro de valor del II 20.000

X

---

Por tanto, al final del año 20X10, el valor en libros de la empresa será de 258.100€, según el cuadro de amortización reseñado anteriormente (278.100€) y el deterioro producido (20.000€). A partir de este momento, y debido al deterioro, la empresa deberá recalcular la cuota de amortización correspondiente a los seis años que restan a la vida útil de su propiedad industrial, según expone el siguiente cuadro:

Propiedad industrial			
Año	Importe	Cuotas amortización	Valor Contable
20X10	258.100 €		
20X11		43.017 €	215.083 €
20X12		43.017 €	172.067 €
20X13		43.017 €	129.050 €
20X14		43.017 €	86.033 €
20X15		43.017 €	43.017 €
20X16		43.017 €	0 €
<b>Total</b>		258.100 €	

### 3.2. Normativa internacional

El reconocimiento de la patente es idéntico en la normativa internacional y en la nacional, por lo que la empresa deberá llevar a cabo el mismo asiento que reseñábamos en el apartado precedente.

Centrémonos ahora en el aumento de valor acaecido en 20X9. Como ya hemos apuntado, el método del coste que ofrece la NIC es idéntico al contenido en el PGC. En este método no existe ninguna diferencia entre la normativa nacional e internacional, y la empresa no haría ningún ajuste de valor de optar por el mismo.

Si asumimos que la empresa ha optado por el modelo de revalorización, sí se deben llevar a cabo los ajustes de valor pertinentes, tanto incrementos como decrementos. Por ello, la empresa sí deberá contabilizar este incremento de valor en el siguiente asiento contable:

31. dic. 20X9	
50.000 (203) Propiedad industrial	a (114X) Reserva por ajustes al valor razonable 50.000
x	

Antes de la revalorización, el valor contable de la propiedad industrial era de 324.450 (el resultado de minorar los originales 463.500€ iniciales con las amortizaciones de los años

20X7, 20X8 y 20X9). Su valor contable tras la revalorización será de 374.450 y, la nueva cuota de amortización, de 53.493€, según se reseña en el siguiente cuadro:

Tabla 13: Caso Práctico. Amortización de Propiedad Industrial III.

Fuente: Elaboración propia

Propiedad industrial			
Año	Importe	Cuotas amortización	Valor Contable
20X9	374.450 €		
20X10		53.493 €	320.957 €
20X11		53.493 €	267.464 €
20X12		53.493 €	213.971 €
20X13		53.493 €	160.479 €
20X14		53.493 €	106.986 €
20X15		53.493 €	53.493 €
20X16		53.493 €	0 €
<b>Total</b>		374.450 €	

La reserva por ajustes al valor razonable, o reserva de revalorización, debe permanecer en el balance de la empresa, si bien puede convertirse en una reserva voluntaria. Su importancia es clave pues, de producirse con posterioridad a la revalorización un deterioro la empresa no contabilizaría una pérdida hasta no haber agotado la mencionada reserva de revalorización. Eso es lo que ocurre en el año 20X10, en el que la empresa llevará a cabo el correspondiente asiento, no siendo necesario que impute ningún gasto:

31. dic. 20X10

20.000 (114X) Reserva por ajustes al

valor razonable

a (203) Propiedad industrial 20.000

x

Por tanto, el valor en libros de la propiedad industrial en diciembre de 20X10, incluyendo el deterioro producido, será de 300.957€, que deberán ser amortizados durante los seis años restantes de vida útil del activo según la siguiente tabla de amortización.

Tabla 14: Caso Práctico. Amortización de Propiedad Industrial IV.

Fuente: Elaboración propia

Propiedad industrial			
Año	Importe	Cuotas amortización	Valor Contable
20X10	300.957 €		
20X11		50.160 €	250.798 €
20X12		50.160 €	200.638 €
20X13		50.160 €	150.479 €
20X14		50.160 €	100.319 €
20X15		50.160 €	50.160 €
20X16		50.160 €	0 €
<b>Total</b>		300.957 €	

Como se puede ver, en las empresas que empleen la normativa española no habrá tenido lugar el ingreso de 50.000€ ocurrido en 20X9, y asociado al incremento de valor, pero sí habrá tenido lugar el gasto asociado al deterioro de la patente. Esto provoca que el resultado que arroja una y otra normativa en ambos años sea sustancialmente distinto. En los años siguientes, aquellas empresas que hayan empleado el modelo de revalorización tendrán mayores gastos al ser mayor el valor en libros del activo que se está amortizando. Las diferencias en la cuenta de pérdidas y ganancias resultantes de emplear una u otra normativa se sintetizan en la siguiente tabla:

Tabla 15: Caso Práctico. Impacto de la propiedad industrial en PyG.

Fuente: Elaboración propia

Año	PGC y NIC (modelo del coste)	NIC (modelo de revalorización)
20X6	0 €	0 €
20X7	- 46.350 €	- 46.350 €
20X8	- 46.350 €	- 46.350 €
20X9	- 46.350 €	+ 3.650 €
20X10	- 66.350 €	- 53.493 €
20X11	- 43.017 €	- 50.160 €
20X12	- 43.017 €	- 50.160 €
20X13	- 43.017 €	- 50.160 €
20X14	- 43.017 €	- 50.160 €
20X15	- 43.017 €	- 50.160 €
20X16	- 43.017 €	- 50.160 €

De nuevo, mostramos en la siguiente tabla el diferente valor en libros que tiene la propiedad industrial dependiendo del empleo de una u otra normativa. Nótese que la revalorización hace que se tenga un mayor valor en libros al que ofrece la normativa española, el cual continuará siendo superior durante los años restantes de vida útil.

Tabla 16: Caso Práctico. Impacto de la propiedad industrial en balance.

Fuente: Elaboración propia

Año	PGC y NIC (modelo del coste)	NIC (modelo de revalorización)
20X6	463.500 €	463.500 €
20X7	417.150 €	417.150 €
20X8	370.800 €	370.800 €
20X9	324.450 €	374.450 €
20X10	258.100 €	300.957 €
20X11	215.083 €	250.798 €
20X12	172.067 €	200.638 €
20X13	129.050 €	150.479 €
20X14	86.033 €	100.319 €
20X15	43.017 €	50.160 €
20X16	0 €	0 €

Expuesto lo anterior, hemos resaltado las diferencias existentes entre la normativa internacional y la normativa contable en el caso práctico en materia de valoración posterior y las especialidades existentes para investigación y desarrollo. En el siguiente apartado presentaremos las conclusiones a las que hemos llegado a lo largo de todo el estudio.

## **CAPÍTULO V. CONCLUSIONES**

Analizada la normativa contable española e internacional, expuestas las principales corrientes doctrinales y resuelto el caso práctico, en el presente apartado reseñaremos las conclusiones que hemos obtenido mediante la realización del presente TFG.

La importancia de los activos intangibles en la economía actual es manifiesta, no sólo en España sino en la mayoría de los países del mundo. Los activos intangibles constituyen una de las principales fuentes de riqueza de las compañías, así como un medio para que las mismas se diferencien de sus competidores. Dentro de los activos intangibles, aquellos que pueden tener una mayor relevancia de cara a que las empresas obtengan una ventaja competitiva son la investigación y el desarrollo, como punto de partida para la diferenciación de los competidores. La investigación y el desarrollo son especialmente importantes en las empresas tecnológicas, que en la actualidad dominan el panorama internacional.

Siendo conscientes de la importancia de los activos intangibles en general, y de la investigación y el desarrollo en particular, en el presente TFG nos propusimos como objetivo principal la comparación de las normativas española e internacional en materia de activos intangibles, cuestión relevante debido a la aplicación simultánea de las mismas en determinados tipos de empresas españolas. Para ello, llevamos a cabo un pormenorizado análisis de las normas 5ª y 6ª del PGC y de la NIC 38. Asimismo, también reseñamos las principales posturas doctrinales, centrándonos en el concepto de activo intangible, los dos modelos de valoración posterior de activos intangibles (coste y revalorización) y las particularidades existentes en materia de investigación y desarrollo. Para ello, acudimos a fuentes tanto físicas como electrónicas. El estudio de la normativa y de la doctrina nos permitió elaborar y resolver un caso práctico donde ejemplificar las divergencias encontradas. Nuestras conclusiones, a la vista de lo anterior, son las siguientes.

En primer lugar, debemos destacar que la NIC ofrece una regulación más exhaustiva de los activos intangibles, no sólo en los métodos de valoración, sino también, por ejemplo, en las formas de obtención del mismo. Por ello, la normativa internacional ofrece una mayor seguridad jurídica a las empresas, al ser menor el número de casos no contemplados por la misma.

Dicho lo anterior, no encontramos diferencias relevantes en el concepto de activo intangible ni en la valoración inicial. Sin embargo, debemos recordar que ni la NIC ni el PGC agotan todos los tipos de activos intangibles con los que puede contar una empresa. Ambas normativas parecen relegar la valoración de estos activos intangibles al mercado, sin que la empresa pueda reflejarlos en los libros. Si bien somos conscientes de los problemas que podría acarrear el hecho de que las empresas pudieran, a través de estos activos, reconocer su propio fondo de comercio, parecería más adecuado permitir algo más de flexibilidad en el reconocimiento de estos activos intangibles, pues también son parte de la empresa y como tal generan valor. Un reconocimiento de estos activos intangibles debería ser acompañado necesariamente de las correspondientes modificaciones de la definición contable de activo intangible y de sus criterios de reconocimiento.

La diferencia más relevante entre ambas normativas radica en los métodos de valoración posterior. El PGC está vertebrado por el principio de prudencia, y como tal únicamente permite el modelo del coste. Por el contrario, la NIC permite, junto con el modelo del coste, el modelo de revalorización, que está basado en el valor razonable y, través del mismo, en un respeto más escrupuloso del principio de imagen fiel. Este problema no es exclusivo de los activos intangibles, sino que también existe en otras normas como las referidas a los activos tangibles.

Respecto a las ventajas e inconvenientes concretos de cada modelo nos remitimos al apartado pertinente. Sí nos gustaría destacar que, según la doctrina, el modelo del coste es más estable y más seguro para la empresa y los terceros que se relacionan con ella. Ambas características radican en el hecho de que no permite que los activos intangibles aumenten de valor. Esto, si bien provoca que los mismos puedan llegar a estar infravalorados, es una consecuencia directa del principio de prudencia, más respetuoso con los terceros que contratan con la empresa. También provoca que el valor en libros de la empresa tienda a ser menor que su valor de mercado, lo cual distorsiona la imagen fiel, cosa que debe ser tenido en cuenta tanto por la propia empresa como por los mencionados terceros. El modelo del coste, en suma, implica que los terceros cuenten con una información más fiable; el modelo de revalorización, por el contrario, aboga por una información que, si bien menos prudente, sí es más relevante.

Por otra parte, debemos apuntar, como también hace la NIC, que no suelen existir mercados para los activos intangibles. Las empresas pueden optar entre un modelo u otro,

pero la inexistencia de este mercado relega el modelo de revalorización a casos puntuales en materia de estos activos intangibles. Que la NIC obligue a la existencia de un mercado para la valoración de los activos intangibles encaja con su prohibición del reconocimiento de fondos de comercio propios por parte de la empresa. Si bien está limitando, quizá en exceso, la aplicación de este modelo al exigir la existencia del mercado, permitir que sea la empresa la que valore sus propios activos intangibles desgajaría este modelo del principio de valor razonable y podría alejar a la empresa de su imagen fiel.

Debido a la inexistencia de mercados para los activos intangibles, nosotros consideramos que las diferencias a las que pueden llevar ambos modelos no serán muy abundantes, pues aquellos activos para los que la empresa pueda escoger el modelo de la revalorización tampoco van a ser numerosos. Sin embargo, la importancia creciente de los activos intangibles puede conllevar la creación de mercados para los mismos que sí cumplan las exigencias de la NIC, lo cual permitiría que las empresas optaran por el modelo de revalorización y aumentaran las diferencias. Ello nos impulsa a abogar por una homogeneización de ambas normativas.

Esta homogeneización es aún más importante en materia de la investigación y el desarrollo, pues en cuanto a la investigación las normativas son contrarias entre sí. Esto afecta tanto al valor en libros de la empresa (activar los gastos de investigación aumenta el activo) como a su resultado contable. Ambos valores tienen importantes consecuencias prácticas en el desenvolvimiento de las empresas en el mercado, especialmente su resultado contable.

La necesidad de esta homogeneización queda resaltada si nos centramos en casos concretos, como puede ser el caso práctico que ejemplifica las diferencias encontradas. En él se pueden observar las consecuencias prácticas que se derivan de la aplicación de una normativa u otra, y de las divergencias que se pueden producir. Estas divergencias no van a hacer sino aumentar, debido a la importancia creciente de los activos intangibles y de la investigación y el desarrollo en particular.

A título personal, creo que permitir que se activen los gastos de investigación no daña la imagen fiel de la empresa. Considero que el PGC es suficientemente protector con los terceros que se relacionan con la empresa al exigir que los gastos de investigación cumplan los mismos criterios que los gastos de desarrollo para ser activados. La opción

escogida por el PGC en materia de la activación de los gastos de la investigación permite, así, respetar ambos principios, prudencia e imagen fiel.

Somos conscientes de que este estudio, si bien cumple los objetivos propuestos, no agota la compleja temática que componen los activos intangibles y la inmensa casuística de los mismos. Serían necesario un tiempo más extenso, y un mayor número de recursos, para agotar esta casuística. Al no disponer de los mismos hemos optado por centrarnos en la idea genérica de activos intangibles y en el caso concreto de la investigación y el desarrollo. Sin embargo, la tipología de los mismos no se circunscribe a la investigación y el desarrollo. Líneas de investigación futuras sobre esta temática podrían acometer el estudio del fondo de comercio o de los derechos de traspaso, como casos concretos de los activos intangibles en los que también existen diferencias entre la normativa española e internacional.

## **REFERENCIAS**

### **1. LEGISLACIÓN**

NIC 20 *Contabilización de las subvenciones oficiales e información a revelar sobre ayudas públicas*

NIC 38 *Activos intangibles*

NIIF 3 *Combinaciones de negocios*

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (BOE 20 de noviembre de 2007).

Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas y se modifica el Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre y el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas aprobado por Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre. (BOE 24 de septiembre de 2010).

Real Decreto 602/2016, de 2 de diciembre, por el que se modifican el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre; el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas aprobado por el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre; las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas aprobadas por el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre; y las Normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos aprobadas por el Real Decreto 1491/2011, de 24 de octubre. (BOE 17 de diciembre de 2016).

Reglamento (CE) N° 1606/2002, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad (DOUE 11 de septiembre de 2002).

### **2. LIBROS, ARTÍCULOS DE REVISTA Y RECURSOS DE INTERNET**

Aguas Ortiz, M. C. y Larco Carrión, C. M. (2017). Estudio documental de los criterios de valoración del activo intangible y su aplicación según la NIC 38. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (14).

- Bochanczyk-Kupka, D. (2019). Intellectual property as intangible good. *Economics and law*, 18 (2), 123-132. Obtenida el 20/10/2019 de <http://dx.doi.org/10.12775/EiP.2019.010>
- Brettschneider, C. (2019). R&D accounting discretion as an income smoothing tool: An empirical analysis of German listed companies. *Junior Management Science*, 4(2), 151-172.
- Cañibano Calvo, L. (2016). La relevancia de los intangibles en la economía empresarial. *Técnica económica*, 181, 1-7.
- Cañibano Calvo, L. (2018). Contabilidad e intangibles. *Revista De Contabilidad- Spanish Accounting Review*, 21 (1), 1-6. Obtenido el 10/09/2019 de <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2017.12.001>
- Cañibano, L. y Gisbert, A. (2007). El proceso de armonización contable internacional, la estrategia europea y la adaptación de la normativa contable en España, *Contaduría Universidad de Antioquía*, 51, 11-40.
- Cañibano, L., Garcia-Ayuso, M., y Sánchez, P. (2000). Accounting for intangibles: a literature review. *Journal of Accounting literature*, 19, 102-130.
- Cheung, J. H., Hur, K. S. & Park, S. J. (2019). Are capitalized R&D and expensed R&D costs “sticky”? Korean evidence. *Investment Management and Financial Innovations* 16 (2), p. 89-100. Obtenido el 14/09/2019 de [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.16\(2\).2019.08](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.16(2).2019.08)
- De las Heras Cristóbal, E., García Osma, B., Gisbert Clemente, A. y Navallas Labat, B. (2017). *El tratamiento contable de los gastos de I+D*. En VV.AA, *Recopilación de casos prácticos del Newsletter*. (224-232). Madrid, España: AECA Actualidad Contable.
- Demmou, L., I. Stefanescu & A. Arquie (2019), Productivity growth and finance: The role of intangible assets - a sector level analysis, *OECD Economics Department Working Papers*, 1547, pp. 1-49. Obtenida el 22/12/2019 de <https://doi.org/10.1787/e26cae57-en>.

- Esen, O. M. & Perek, A. (2016). The revaluation model and its effects on financial statements: an examination on BIST100 companies. *Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management* (11), pp. 29-45.
- García Ayuso, M. y Monterrey Mayoral, J. (2006). *Efectos de la adopción de las nuevas normas contables europeas (NIC/NIIF) para los grupos cotizados de la bolsa española*. En Sánchez Fernández de Valderrama, J. L. (Coord.), *Estudio sobre las normas internacionales de contabilidad (NIC) y las normas internacionales de información financiera (NIIF)*. (46-49). Madrid, España: Pirámide
- Garrido Miralles, P. y Vázquez Veira, P.J. (2011). NIIF vs. PGC 2007: las diferencias más notables. *Partida Doble* (232).
- Gonçalves, C., Ferreira, L., Rebelo, E. & Fernandes, J. S. (2019). Big bath and goodwill impairment. *Review of Business Management*. 21 (2). 312-331.
- Gonzalo Angulo, J. A. (2014). La reforma contable española de 2007: un balance. *Revista de Contabilidad- Spanish Accounting Review*. 17 (2). 183-200. Obtenida el 15/09/2019 de <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2014.09.001>
- Herreros Escamilla, J. (2012). *Plan General de Contabilidad. Comentarios y desarrollos prácticos*. Pamplona, España: Thompson Reuters Aranzadi.
- Holloway, B. P. & Reilly, R. F. (2012). Intangible Asset Valuation Approaches and Methods. *Insights* (2), 13-34.
- Kimouche, B. & Rouabhi, A. (2016). The impact of intangibles on the value relevance of accounting information: Evidence from French companies. *Intangible Capital* 12 (2). 506-529. Obtenida el 15/09/2019 de <http://dx.doi.org/10.3926/ic.653>
- Laínez, J.A. y Callao Gastón, S. (2006). *Efectos de la adopción de las nuevas normas contables europeas (NIC/NIIF) para los grupos cotizados de la bolsa española*. En Sánchez Fernández de Valderrama, J. L. (Coord.), *Estudio sobre las normas internacionales de contabilidad (NIC) y las normas internacionales de información financiera (NIIF)*. (39-135). Madrid, España: Pirámide
- López, Á. R., y Cerviño, E. F. (2012). Análisis contable de la estructura económica de los partidos políticos españoles conforme a los postulados del PGC 2007 y del modelo NIC/NIIF. *Cuadernos de Contabilidad*, 13(33).

- Marín Hernández, S., Anton Renart, M., y Tortosa Manzanares, J. (2012). *Respuesta a 250 preguntas de profesionales ante el PGC 2007*. Madrid, España: Consejo General de Colegios de Economistas de España.
- Melnyk Y., Volodina, O. & Landtsman, O. (2017). The estimation of influence of out-of-balance intangible assets on the enterprise market value. *Food industry economics*. (9). 20-26.
- Molina Llopis, R., Díaz Becerra, O. A, Capuñay Vázquez, J. C. y Casinelli, H. (2014). El proceso de convergencia con las Normas Internacionales de Información Financiera en España, Perú y Argentina. *Actualidad contable* (9). 5-26.
- Moreno Ramos, J. (2017), *Investigación y desarrollo*. En VV.AA, *Recopilación de casos prácticos del Newsletter*. (446-451). Madrid, España: AECA Actualidad Contable.
- Muñoz Orcera, R. (2013a). *Fundamentos de contabilidad*. Madrid, España: IT&FI.
- Muñoz Orcera, R. (2013b). *Contabilidad financiera*. Madrid, España: IT&FI.
- Oliveira, A. M., Magnani, V. M. Tortoli, J. P., Figari, A. K. P., & Ambrozini, M. A., (2019). The relationship between R&D expenses and the abnormal return in Brazilian firms. *Revista de Administracao Mackenzie*, 20 (5).
- Park, H. (2019). Intangible assets and the book-to-market effect. *European Financial Management* (25), 207-236. Obtenida el 12/09/2019 de <https://doi.org/10.1111/eufm.12148>
- Pastor, D., Glova, J., Lipták, F. & Kovác, V. (2017). Intangibles and methods for their valuation in financial terms: Literature review. *Intangible capital* (2), p. 387-410.
- Pérez Ortega, G. y Tangarife Martínez, P. (2013). Los activos intangibles y el capital intelectual: Una aproximación a los retos de su contabilización. *Saber, Ciencia y Libertad*, 8(1), 143-166.
- Postuła, M. & Chmielewski, W. (2019). The Impact of Intangible Assets and R&D Expenditure on the Market Capitalization and EBITDA of Selected ICT Sector Enterprises in the European Union. *International Journal of Economics and Finance*, 11(8).

- Ramaboa, K. K. M. & Chen, T. G. (2017). Evidence of mispricing for South African listed R&D firms contributed by accounting conservatism. *Intangible Capital*, 13 (2). 411-429. Obtenida el 20/10/2019 de <http://dx.doi.org/10.3926/ic.880>
- Romero, F. T. (2016). Información de los recursos intangibles ocultos: ¿Memories de sostenibilidad o informe anual? *European Research on Management and Business Economics*. (22). 101-109. Obtenida el 14/09/2019 de <https://doi.org/10.1016/j.iedee.2015.06.001>
- Sánchez Fernández de Valderrama, J. L. (2008). *Teoría y práctica de la contabilidad*. Madrid, España: Pirámide
- Sinclair, R. N. & Lane Kaller, K. (2014). A case for brands as assets: Acquired and internally developed. *Journal of Brand Management*. 21 (4). 286-302.
- Torres Citraro, L. (2012). La nueva dependencia: los activos intangibles. *Propiedad Intelectual*, 11(15), 14-35.
- Volkov, D., & Garanina, T. (2007). Intangible Assets: Importance in the Knowledge-Based Economy and the Role in Value Creation of a Company, *Electronic Journal of Knowledge Management*, 5(4).
- Yallwe, A. H., & Buscemi, A. (2014). An era of intangible assets. *Journal of Applied Finance and Banking*, 4(5), 17.