

On the nature of goodwill and its amortization policy effects

Pablo Archel

Profesor titular de la
Universidad Pública de Navarra. Spain.
e-mail: archel.unavarra.es

RESUMEN

La contabilización de los intangibles es una de las materias más controvertidas a las que se enfrenta la teoría de la contabilidad que no acaba de dar una respuesta definitiva que satisfaga al amplio abanico de académicos, profesionales y empresas. La continua aparición de documentos que regulan la materia y la rapidez con que son sustituidos por otros nuevos, son muestra de lo enconado del debate y de lo difícil que resulta conciliar posiciones.

En particular, el debate acerca de la naturaleza del fondo de comercio y de los efectos que sobre los estados contables tienen las políticas de amortización de dicha partida, son asuntos que han ocupado y ocupan en la actualidad a buena parte de los investigadores de la contabilidad.

El presente trabajo analiza la naturaleza del fondo de comercio a partir de los diferentes enfoques conceptuales existentes. Tras la realización de un trabajo empírico llevado a cabo con una muestra de grupos españoles para el período 1992-1996, el trabajo pone de manifiesto la variación conjunta entre el beneficio de la firma y el fondo de comercio mostrado por la misma, por lo que se posiciona a favor de la naturaleza activa del mismo. En segundo lugar, el trabajo destaca la escasa relevancia que las políticas de amortización del fondo de comercio -cancelación automática contra reservas o imputación sistemática a resultados- tienen sobre los ratios de rentabilidad y de endeudamiento de la entidad.

On the nature of goodwill and its amortization policy effects

1. Introducción

La contabilización de los activos intangibles es una de las materias más polémicas y controvertidas de la contabilidad como así lo prueban la constante aparición de documentos que sobre esta materia se vienen emitiendo desde los diversos organismos reguladores de la contabilidad. El desacuerdo se extiende también al terreno de los académicos que mantienen un largo debate acerca de la naturaleza de los mismos, elementos a considerar y políticas contables a aplicar.

Este desacuerdo tiene su origen en la falta de consenso a la hora de establecer una definición de activo y, consecuentemente, de la del resto de los elementos que conforman el edificio del marco conceptual. Así, mientras que las definiciones de activo ofrecidas por el FASB y el IASC ponen el énfasis en la incertidumbre de los resultados que se esperan de los activos, definidos como "*probables beneficios futuros*", diversos autores cuestionan la validez de esta definición.

En este sentido, Samuelson, R. (1996) propone una revisión de la definición de activo que delimite más claramente la frontera entre gasto y derecho de propiedad, al objeto de lograr mayores niveles de comparabilidad entre los estados financieros. Schuetze, P. (1993, 67) muestra también sus reservas a una definición de activo "tan abierta, compleja y vaga", rechazando que dicha definición incorpore los "probables beneficios futuros". Propone, en su lugar, una definición mucho más simple¹ de la que quedarían excluidos la mayor parte de lo que, en una ortodoxia contable, siempre difícil de acotar, se entiende por activos intangibles.

El IASC también participa de esta preocupación y, si bien no se conocen propuestas oficiales de revisar los conceptos de su declaración de marco

1. "Cash, contractual claims to cash or services, and items that can be sold separately for cash". (Schuetze, P. 1993, 69)

conceptual, la continua aparición de documentos y borradores sobre activos intangibles (verdadero caballo de batalla en las críticas de los autores anteriormente citados), revela la inseguridad sobre el tema, la provisionalidad de las propuestas y lo difícil que es dar con una definición satisfactoria para todos los usuarios de los estados contables.

Pruebas de la anterior afirmación son, en primer lugar, las propuestas del IASC (1997) sobre Activos Intangibles (E 60) y Combinaciones de Empresas (E 61) apenas cuatro años después de haber revisado la NIC 9 *Costes de Investigación y Desarrollo* y la NIC 22 *Combinaciones de Empresas*, en segundo lugar, el extenuante debate existente en el Reino Unido acerca de la naturaleza, presentación en los estados contables y amortización del fondo de comercio y, por último, el elevado número de trabajos, propuestas y contrapropuestas que, desde los más diversos foros, se presentan en relación a este tipo de partidas.

El presente trabajo aborda el estudio del fondo de comercio y los efectos que su tratamiento contable tiene sobre algunos ratios indicativos de la posición económico-financiera de la entidad. Para ello, en primer lugar, se analiza la naturaleza de los activos intangibles destacando la difícil frontera que deslinda estos elementos del resto de partidas materiales del balance de situación. A continuación se señalan algunas características definitorias del fondo de comercio comentando los diferentes enfoques y alternativas contables en su tratamiento, teniendo en cuenta las recientes aportaciones de la IASC para, en tercer lugar, presentar los resultados de un trabajo empírico realizado a partir de una amplia muestra de grupos que depositan información consolidada en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CMNV) a lo largo del período 1992-1996. El trabajo finaliza con el apartado de conclusiones y con la correspondiente lista de referencias bibliográficas.

2. La difícil frontera de los activos intangibles

Pocas partidas de las que integran el balance de situación se presentan tan controvertidas para la contabilidad como los activos intangibles. La controversia afecta no sólo a la naturaleza de dichos elementos, sino que se extiende a su presentación en los estados financieros, a su tratamiento contable y al plazo en que los mismos deben amortizarse. Prueba de lo complejo de la materia y del

difícil consenso es la continua aparición de documentos emitidos por los principales organismos reguladores de la contabilidad que enmiendan o sustituyen en su totalidad a los anteriores para, poco después, volver al punto de partida. La polémica rebasa el ámbito de la regulación oficial y se instala entre los académicos y profesionales, asistiendo a un continuo e inacabado debate en torno a la consideración de estas partidas, debate que, indefectiblemente, conduce al análisis de la definición de activo ofrecida por los organismos contables internacionales en sus declaraciones de marco conceptual.

La mayor parte de las definiciones que se han formulado sobre los activos intangibles destacan la ausencia de sustancia física como una, cuando no la más importante, característica asociada a los mismos. Sin embargo, la inexistencia física, señala Hendriksen (1970), no es del todo precisa como así lo prueban los derechos de arrendamiento y las mejoras introducidas en los mismos que se asemejan más a los equipos materiales que a patentes o fondo de comercio.

El alto grado de incertidumbre respecto al valor de los beneficios futuros que han de percibirse es, tal vez, la característica más importante de este tipo de elementos, circunstancia que por sí sola justificaría la rápida amortización que la mayor parte de los pronunciamientos contables recomiendan para estas partidas. Tal vez por esta razón, la definición de activos intangibles del E60 recoge, al igual que las definiciones de activos del marco conceptual, la idea de control y la asociación de los elementos a probables beneficios futuros, anteponiendo la sustancia económica del bien a la forma jurídica y contractual que vincula al elemento con la entidad.

Otra característica importante de los activos intangibles, recogida de manera explícita por el E60, es la identificabilidad. Sin embargo, basar la definición de activo intangible en el requisito de identificabilidad, supondría dejar fuera de capítulo "el más intangible de los intangibles" expresión utilizada por M. Davis, (1992, 77) para referirse al fondo de comercio. Por esta razón, el E60 no entra a regular el fondo de comercio que es tratado en la NIC 22 y en la propuesta de norma E61.

Vinculado al concepto de identificabilidad, aparece el de separabilidad. En línea con la declaración de marco conceptual, el E60 no introduce ninguna

referencia a la separabilidad del negocio como condición para que un elemento sea considerado activo. A este respecto, Tollington, T. (1997a, 1997b y 1997c) vuelve a insistir en la separabilidad como condición imprescindible para que un elemento sea catalogado como activo, por lo que -en su opinión- el fondo de comercio quedaría excluido de la lista, en un nuevo intento de reavivar la polémica capitalización-amortización inmediata. No obstante, la autoridad del IASC parece haberse impuesto también en el seno del Accounting Standard Board (ASB) británico, por lo que, el Financial Exposure Reporting Standard (FRED) n° 12 primero, y su continuador, Financial Reporting Standard (FRS) n° 10 después, al proponer la amortización del fondo de comercio en un plazo no superior a los 20 años, despejan las dudas sobre la naturaleza de esta partida equiparando, por primera vez, la norma británica a las corrientes internacionales.

Por último, una de las novedades que aporta el E60 es la inclusión, en el mismo documento, de los costes de investigación y desarrollo. Se refiere a los mismos como *activos generados internamente por la empresa*², por lo que “no es necesario tener dos normas para elementos que deben ser tratados de igual manera” en referencia a la IAS 9. De esta manera se supera una de las condiciones que imponía el anterior E50 para el reconocimiento del intangible, que exigía “una veraz medida del coste del intangible”, no permitiendo el reconocimiento de activos internamente generados por la compañía, excluyendo de forma explícita, entre otras partidas, los costes de I+D. Las críticas que recibió el E50 por parte del anterior Secretario General de la IASC (Cairns, D., 1995), parecen no haber caído en saco roto y, como hemos apuntado más arriba, la propuesta de norma internacional E60, amplía el reconocimiento de los intangibles a los costes de I+D, introduciendo mayor flexibilidad en el reconocimiento de los activos intangibles generados internamente por la firma. Una vez más, se traspasa esa sutil y difusa frontera entre el ser y el no ser. Utilizando un fácil recurso lingüístico podríamos decir: ¿Dónde está la cuestión?

En vista de la dificultad que entraña definir con precisión los activos intangibles, la mayor parte de los pronunciamientos suelen referirse a los mismos a partir de una serie de características. El E60 es consciente de esta dificultad

2. Apéndice 1, párrafo 3. En el apéndice 2 del borrador E60 se justifica con mayor detalle las razones y las consecuencias de unir ambos documentos.

y utiliza este recurso al definir los mismos (párrafo 8) como “activos no monetarios, sin sustancia física, empleados en la producción o en el servicio de bienes o servicios para alquilarlos a otros o para uso administrativo que sean identificables, que estén controlados por la empresa a consecuencia de sucesos pasados y de los que se esperan futuros beneficios para la entidad”. Esta definición insiste en el requisito de identificabilidad, lo que excluiría al fondo de comercio del catálogo de activos intangibles. Hay que suponer que el IASC regula, a través del E60, algunos activos intangibles, y que el fondo de comercio (el más intangible de los intangibles) es regulado en otro documento aparte (en el E61). Quizá por eso, tanto el FRED 12 como su sucesor, el FRS 10, han titulado el documento, pienso que con más fortuna, “Contabilización del fondo de comercio y activos intangibles”. Por lo tanto, identificable o no, separable o no, el control, la ausencia de sustancia física y la probabilidad de contribuir a los ingresos futuros, serían las características presentes en los activos intangibles.

3. El Fondo de Comercio

En líneas anteriores se ha hecho referencia a la frase de M. Davis que define al fondo de comercio como el más intangible de los intangibles, por lo que si el tratamiento de los intangibles es una materia controvertida para la contabilidad y sujeto a continuas revisiones, todas las dudas, incertidumbres e indefiniciones que rodean a los intangibles se dan cita, con mayor intensidad, cuando se aborda el estudio de la naturaleza, presentación en los estados financieros y amortización del fondo de comercio.

A este respecto, existe una temprana y abundante literatura que se ocupa del asunto. H. Hughes (1983), se remonta a 1571 para localizar las primeras referencias sobre el término, mientras que P.D. Leake (1914) señala la confusión existente en torno al fondo de comercio “nunca definido satisfactoriamente”. Y es que la naturaleza del mismo, la conceptualización como activo -con la consiguiente presencia en el balance de situación- o como partida a eliminar inmediatamente de los estados financieros (tradicional planteamiento británico) ha sido el principal obstáculo para la amornización de su tratamiento contable. Pero que sea el principal obstáculo, no significa que sea el único, pues en el supuesto de ser considerado como activo, el plazo de amortización presenta también varias opciones, al tiempo que, si el fondo de comercio es negativo, la

ambigua naturaleza del mismo y su diferente imputación a resultados, son nuevos ingredientes que dificultan la comparabilidad de los estados financieros, por no hablar del fondo de comercio generado internamente o por las revalorizaciones y revisiones en el valor del mismo.

3.1 El fondo de comercio, ¿recurso identificable?

El IAS 22 se refiere al fondo de comercio como “any excess of the cost of the acquisition over the acquirer’s interest in the fair value of the identifiable assets and liabilities acquired as at the date of the exchange transaction”. El fondo de comercio representa, por lo tanto, el exceso, no asignable a activos netos de la filial, del precio de compra sobre el valor que dichos activos tengan en ésta última. En definitiva, el fondo de comercio representa el valor de los activos intangibles que no resultan identificables.

El carácter identificable o no del fondo de comercio representa la línea de separación entre las dos concepciones que, acerca de su naturaleza, pugnan entre sí, y que rebasa el ámbito de lo doctrinal, hasta el punto de haber sido el elemento diferenciador entre la práctica británica y la corriente internacional más extendida.

Por un lado, autores como Canning (1929) o T.A. Lee (1971, 320-22) identifican al fondo de comercio con aquel conjunto de recursos que, por su intangibilidad y falta de identidad, no son transferibles en el mercado de bienes y servicios. Chambers (1966), por su parte, ante la dificultad de medir el activo en función de un flujo corriente de efectivo, no reconoce el carácter activo del fondo de comercio, por lo que no debe incluirse en los estados financieros de la empresa. Son autores que exigen la transferibilidad para que un elemento pueda ser considerado activo, pues, en caso contrario, carecería de valoración objetiva. En el lado contrario, ya Schmalembach, en su *Balance dinámico*, se mostraba partidario de incluir el fondo de comercio entre las partidas de activo al considerarlo “gastos tan necesarios como las máquinas”. Por su parte M.G. Tearney (1973, 41-45) se refiere al fondo de comercio como el conjunto de activos intangibles que, a pesar de ser identificables, no están incorporados de forma individualizada en el balance de situación.

Más recientemente, W.T. Baxter (1993) muestra su excepticismo en

relación al fondo de comercio cuando lo define como la diferencia entre dos formas diferentes de valorar los activos: una basada en los flujos de caja descontados (DCF) y otra en lo reflejado en el balance de situación (BS), por lo que “deberíamos pensar dos veces cuando hablamos de depreciación y de vida útil” (pág. 15).

Por su parte Samuelson (1996) insiste en el criterio de medición como delimitador para el reconocimiento de los activos, destacando el problema que entraña una definición basada en la incertidumbre de los beneficios futuros y en la particular interpretación del principio de correlación de ingresos y gastos. Samuelson, muy crítico con la definición de activo formulada por el FASB, exige una profunda revisión de la misma y propone que los activos sean definidos como “derechos de propiedad”, no reconociendo aquellos activos de cuyo rendimiento pudieran esperarse “probables beneficios futuros”.

En línea con estos argumentos se sitúa el trabajo de F. Volmer (1995) cuando, a partir de una muestra de grupos alemanes destaca la baja correlación existente entre el fondo de comercio mostrado en el activo de las cuentas anuales y el beneficio y la solvencia de la entidad. El autor descarta la cancelación inmediata del fondo de comercio contra reservas, improcedente, ya que no hay pérdida de capital, pero considera al fondo de comercio como partida compensadora de los fondos propios con obligación de amortizarlo a lo largo de un período limitado de años. La propuesta de F. Volmer cuestiona el carácter activo del fondo de comercio por lo que propone una ubicación diferente en los estados contables, fuera de las cuentas de activo.

3.2 Relación entre el fondo de comercio y el beneficio

En un intento de contrastar la tesis de F. Volmer, se presenta a continuación los resultados de un trabajo empírico realizado a partir de una muestra de grupos españoles que elaboran información consolidada. La aprobación, a finales de 1991, del decreto sobre Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas (NFCAC) ha generalizado la práctica de la consolidación para todos aquellos grupos que reglamentariamente están obligados a ello. Esto ha permitido la formación de una importante base de datos en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) que recoge la información consolidada de todos aquellos grupos emisores de títulos. Para la realización del presente

trabajo, se partió de una amplia muestra de grupos con activos superiores a 20.000 millones de pesetas (aprox. 125 millones de euros), ascendiendo a 400.000 millones de pts. (2.500 millones de euros) la media de los activos de la muestra. El período de estudio abarca los años comprendidos entre 1992 y 1996, época caracterizada por la importante toma de posición de gran número de grupos industriales.

A lo largo del período de estudio, la composición de la muestra presenta ligeras oscilaciones debido a que han sido eliminados aquellos grupos que presentan fondo de comercio cero (o insignificante) en alguno de los años. Por lo tanto, la muestra oscila entre 42 grupos (1992) y 48 (1996). Una vez delimitados los integrantes de la muestra se investiga la relación existente entre el beneficio logrado por la entidad y el fondo de comercio que aflora en los estados contables para cada uno de los años del período. Se trata, en definitiva de contrastar la hipótesis siguiente:

Hipótesis 1: El fondo de comercio mostrado por la entidad, tiene una favorable influencia en los beneficios declarados por la firma.

Para contrastar esta hipótesis, calculamos el coeficiente de correlación definido como el cociente entre la covarianza y el producto de las desviaciones estándar.

$$\rho = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}$$

donde X es la variable independiente, fondo de comercio, e

Y es la variable dependiente beneficio.

Los resultados de la investigación (cuadro 1) muestran una variación conjunta de ambas variables para todos los años de estudio. Además, el elevado valor de la F de Snedecord alcanzado a lo largo de todo el período pone de manifiesto la fuerte relación entre el fondo de comercio y el beneficio, contradiciendo totalmente la tesis de F. Volmer. Adicionalmente, dada la poca significación que adopta la constante "a" (excepto para 1992 y algo para 1995) en la regresión del fondo de comercio sobre el beneficio, puede afirmarse que

no existe una parte del beneficio constante, sino que, para este modelo, el beneficio viene explicado totalmente por el fondo de comercio.

La anterior afirmación se prueba estadísticamente si se define un nuevo

Cuadro 1
Relación Entre el Beneficio y Fondo de Comercio

Año	Coefficiente de Correlación	Valor de F	Coefficiente de Significación de la F	Significación de la Constante
1992	0,672	27,14	0,000	0,091
1993	0,702	43,66	0,000	0,459
1994	0,572	20,96	0,000	0,231
1995	0,556	20,59	0,000	0,101
1996	0,724	48,43	0,000	0,255

modelo que relacione el beneficio y el fondo de comercio sin término constante. Los mayores valores alcanzados por el estadístico F. prueban que el modelo está mejor explicado sin término constante que con término constante. (Cuadro 2)

Hay que tener presente, no obstante, que los rendimientos del fondo de

Cuadro 2
Valores de los Estadísticos en Ausencia del Término Constante

Año	Coefficiente de Correlación	Valor de F	Significación
1992	0,728	38,36	0,000
1993	0,735	54,19	0,000
1994	0,628	28,70	0,000
1995	0,609	27,76	0,000
1996	0,762	62,50	0,000

comercio se manifestarán a lo largo de los ejercicios siguientes al de la inversión. Esta es la clave en la definición del Conceptual Framework: "Probable future

economic benefits...” Por esta razón, se vuelve a aplicar el modelo para uno, dos y tres años de diferencia entre el fondo de comercio y los resultados alcanzados (lo reducido de la serie no permite mayores retardos) a fin de comprobar la variación conjunta de dichas variables. Se trata, en definitiva, de comprobar la siguiente hipótesis:

Hipótesis 2: El fondo de comercio mostrado por la entidad, tiene una favorable influencia en los beneficios alcanzados por la firma durante los tres próximos ejercicios.

Los resultados de este contraste (cuadros 3 a 5) ponen de manifiesto que, para un nivel de significación del 100 por 100, existe una variación conjunta entre el fondo de comercio y los beneficios de los tres siguientes ejercicios. Los elevados valores alcanzados por el estadístico F corroboran la anterior afirmación, pudiendo concluir que el fondo de comercio es un elemento portador de beneficios futuros para la entidad.

En definitiva, el propósito del presente trabajo no es definir un modelo

Cuadro 3
Relación Entre el Fondo de Comercio y el Beneficio (un año después)

Años	Correlación	Valor de F
92/93	0.69	33.46
93/94	0.71	43.68
94/95	0.54	15.36
95/96	0.66	32.31

Cuadro 4
Relación Entre el Fondo de Comercio y el Beneficio (2 años después)

Años	Correlación	Valor de F
92/94	0.70	40.36
93/95	0.63	27.89
94/96	0.63	24.95

Cuadro 5
Relación Entre el Fondo de Comercio y el Beneficio (3 años después)

Años	Correlación	Valor de F
92/95	0.72	41.58
93/96	0.65	29.19

para la estimación del beneficio, sino evaluar la validez del fondo de comercio como recurso generador de resultados, expresión que, de acuerdo a las definiciones del Conceptual Framework se corresponde con la definición de activos. Los resultados alcanzados y mostrados en los cuadros 1 a 5 permiten afirmar que, de acuerdo a la muestra elegida y para el período de estudio, existe una fuerte relación entre el fondo de comercio del grupo de empresas y los beneficios alcanzados por la firma tanto en el año de la inversión como en los tres ejercicios siguientes, relación que se muestra más sólida cuando la misma se establece en ausencia de término constante.

4. La amortización del fondo de comercio: una cuestión polémica

El reconocimiento del fondo de comercio en los estados contables plantea el establecimiento de un plazo de amortización para el mismo, así como determinar la partida de cargo que reconozca la depreciación del fondo de comercio comprado. Ninguna de las dos cuestiones tiene fácil respuesta a la vista de la cambiante normativa que regula el tema, el desacuerdo entre los académicos y la falta de consenso en la práctica profesional.

Por el lado de la regulación contable, tanto el IAS 22 como el E61 reconocen la naturaleza activa del fondo de comercio. En un intento de acercar posturas, el E61 propone ampliar de 5 a 20 años la vida útil del fondo de comercio a partir de su reconocimiento inicial³, utilizando una cuenta de gasto para recoger la amortización de cada período. Este mismo planteamiento aparece en el FRS

3. La adopción en el seno del IASC del plazo de 20 años para la amortización del fondo de comercio parece deberse más a una concesión que trata de buscar puntos de encuentro con las prácticas contables internacionales (la normativa británica reconoce por primera vez la posibilidad de amortizar el fondo de comercio con cargo a resultados en 20 años) que a razones objetivas y contrastadas en los trabajos empíricos existentes.

10, amortización con cargo a pérdidas y ganancias en un plazo no superior a 20 años, quebrando de esta manera la tradicional defensa que la normativa anterior hacía de la amortización inmediata del fondo de comercio contra reservas.

Es importante destacar el nuevo enfoque que la regulación británica otorga a los intangibles en general, y al fondo de comercio en particular, tras un debate que ha durado años, a lo largo de los cuales se han enfrentado las dos opciones extremas, capitalización-amortización inmediata. La apuesta del Accounting Standard Board (ASB) por la capitalización no ha sido fácil, teniendo que hacer frente a numerosas críticas (Paterson, R., 1998) que, entre otras cosas, cuestionan la ambigüedad de un documento que permite, en determinadas circunstancias, que el fondo de comercio sea tratado como un activo de vida ilimitada, evitando así la penalización que para los resultados anuales podría suponer la amortización sistemática del fondo de comercio.

A este respecto, mucho se ha discutido acerca de los efectos que sobre las cuentas anuales y los ratios identificativos de la posición de la firma tiene la política de amortización del fondo de comercio. Las reticencias británicas para aceptar las corrientes internacionales venían motivadas por la supuesta pérdida de competitividad de los grupos británicos que verían minorar sus resultados y la rotación de activos (ROA) si adoptaban el criterio de capitalización. Sin embargo, el trabajo de J.R. Colley y A.G. Volcan (1988) pone de manifiesto el escaso impacto que sobre la rotación de activos (ROA) tiene la amortización inmediata del fondo de comercio, calificando de "modesto" el que se produce al examinar el ratio de endeudamiento mientras que P. Archel (1995) destaca la ausencia de dependencia que los diferentes plazos de amortización del fondo de comercio tienen sobre los ratios que definen la posición económico-financiera de la entidad.

Dado que en un apartado anterior se ha realizado una aportación que refuerza la tesis que sostiene la naturaleza activa del fondo de comercio al vincular el mismo a la obtención de resultados por la entidad, se completa el estudio midiendo los efectos que sobre la rentabilidad de la compañía tiene la política de amortización del fondo de comercio.

Para ello, utilizando la muestra obtenida de la CNMV y para el mismo número de ejercicios, se presentan los resultados que sobre los ratios de rentabilidad económica y endeudamiento tienen las diferentes políticas de

amortización: (1) imputación sistemática a los resultados del período y (2) cancelación inmediata contra reservas.

4.1 Efectos económico-financieros de la amortización inmediata

Como ya se ha apuntado más arriba, la muestra incluye grupos de gran tamaño, pero también grupos de tamaño reducido (entre 20.000 y 100.000 millones de pts.) debido a que mientras que la relación existente entre el fondo de comercio y la cifra de activos para los grupos grandes apenas alcanza el 0,58 por 100, la misma relación para los grupos pequeños es del 0,86 por 100. De esta manera, la inclusión de los grupos pequeños persigue reflejar el mayor impacto posible al analizar las diferentes alternativas en el tratamiento contable del fondo de comercio.

Delimitados los elementos integrantes de la muestra, se calculó, en primer lugar, la rentabilidad económica (Beneficio después de impuestos/Activos totales) y el ratio de endeudamiento para cada uno de los años de estudio. Inmediatamente después se calcularon los mismos ratios, pero bajo el supuesto de que el fondo de comercio se amortiza contra reservas, práctica que implica, por un lado, una minoración tanto de la cifra de activos como de los fondos propios, mientras que, por el otro lado, el importe de la amortización anual del fondo de comercio se añade a la cifra de resultados. Con estas premisas, se obtienen también, para cada uno de los cinco años de estudio, unos nuevos ratios de rentabilidad económica y de endeudamiento.

Los resultados de la investigación, que se presentan en los cuadros 6 y 7, permiten destacar las siguientes conclusiones:

1. La rentabilidad media para el período de estudio (RE) asciende al

Cuadro 6
Los Efectos Sobre la Rentabilidad

Año	Nº grupos	R.E.	N.R.E.	Diferencia	Porcentaje	F.C/ Activos
1992	42	0,02835	0,03002	0,00167	5,89	0,7742
1993	45	0,02128	0,02168	0,00039	1,85	0,3576
1994	47	0,03243	0,03399	0,00155	4,80	0,8496
1995	48	0,06019	0,06294	0,00275	4,57	0,7719
1996	48	0,03648	0,03806	0,00157	4,32	0,7618

Cuadro 7
Los Efectos Sobre el Endeudamiento

Año	Nº grupos	End.	N. End.	Diferencia	Porcentaje	F.C/ F.P.
1992	42	1,7116	1,8376	0,1260	7,36	1,8619
1993	45	1,6900	1,8034	0,1134	6,71	0,6192
1994	47	1,5679	1,6665	0,0986	6,29	1,9601
1995	48	1,5181	1,6401	0,1212	8,03	2,1601
1996	48	1,5076	1,6365	0,1289	8,55	1,9754

3,57 por 100, mientras que bajo el supuesto de cancelación inmediata del fondo de comercio la rentabilidad (NRE) se situaría en el 3,73 por 100, con un incremento del 4,45 por 100.

2. El ratio de endeudamiento (deuda/fondos propios) alcanza el valor de 1,60 en el supuesto de capitalización del fondo de comercio con amortización anual contra resultados del período, mientras que el endeudamiento se incrementaría en un 7,36 por 100 hasta situarse, por término medio en 1,716 cuando se actúa bajo el supuesto de cancelación inmediata contra fondos propios.
3. Mientras que la relación entre el fondo de comercio y el total de activos es del 0,70 por 100, la existente entre el fondo de comercio y los fondos propios asciende al 1,7152 por 100.

El análisis de estos resultados permiten afirmar que la cancelación automática del fondo de comercio contra reservas tiene unos efectos limitados, tanto sobre la rentabilidad económica (4,29 por 100), como sobre el ratio de endeudamiento (7,39 por 100). Este mayor impacto sobre el ratio de endeudamiento, si bien limitado, se explica por la mayor relación existente entre el fondo de comercio y la deuda (1,715 por 100) que entre el fondo de comercio y la cifra de activos totales (0,70 por 100).

5. Conclusiones

1. La imposibilidad de separar el fondo de comercio del resto de los activos hace que su naturaleza sea confusa y que muchos autores se cuestionen el carácter activo del mismo al ser imposible ejercitar el derecho de alquiler o propiedad sobre él, por lo que lo identifican más como gasto o, simplemente, como diferencia entre dos formas diferentes de valorar la empresa que como recurso controlado por la entidad del que se esperan probables beneficios futuros.
2. La discusión es compleja encontrándonos ante una difusa y permeable frontera. Lo que sí se puede constatar es una falta de acuerdo en la naturaleza del fondo de comercio como elemento activo. Pero existir, existe, y si el edificio contable se construye sobre la base del principio de correlación de ingresos y gastos (matchin principle), lo que se impone es repartir el coste de la adquisición entre varios ejercicios económicos. Si por el contrario el término de activo se vincula al derecho de propiedad (de vender o alquilar) y se exige la separabilidad como criterio esencial para ser reconocido como tal, entonces los argumentos para considerar el fondo de comercio como elemento del activo serían menos consistentes.
3. La ambigüedad que existe sobre esta partida es la causa de que la normativa contable que la regula venga mostrando históricamente muchos vaivenes y adopte posiciones que poco después son abandonadas para, más tarde, ser retomadas de nuevo, poniéndose de manifiesto la dificultad de dar con una norma que permita avanzar en la armonización internacional y que, al mismo tiempo, resulte satisfactoria para los académicos y la empresa.
4. La aparición de las declaraciones del marco conceptual del FASB y del IASC supusieron importantes avances al proporcionar definiciones de activo que han posibilitado la construcción del edificio contable. Pero las aportaciones realizadas tanto desde el campo de la teoría contable como mediante la realización de algunos trabajos empíricos podrían ser elementos a introducir para la reflexión acerca de la naturaleza del fondo de comercio, su ubicación en los estados contables y política de amortización.

5. El presente trabajo pone de manifiesto, en primer lugar, la elevada relación que existe entre el fondo de comercio y los beneficios de la entidad, tanto para el año de la inversión, como para los tres ejercicios siguientes. Esta relación se muestra más sólida cuando el modelo se define en ausencia del término constante. Estos resultados avalan la tesis del fondo de comercio como elemento generador y portador de resultados y, por lo tanto, como partida del activo.
6. En segundo lugar, el presente trabajo destaca el escaso impacto que, tanto sobre la rentabilidad económica como sobre el ratio de endeudamiento tiene la política de amortización del fondo de comercio. El impacto podría considerarse inmaterial (menos del 5 por 100) para el ratio de rentabilidad, mientras que sería modesto (6 por 100) para el ratio de endeudamiento. El escaso impacto sobre los ratios estudiados no constituye ninguna sorpresa dado el reducido valor del fondo de comercio sobre la cifra de activos y sobre la de fondos propios.

6. Bibliografía

Accounting Standards Board (1996) Financial Reporting Exposure Draft (FRED) nº 12 Goodwill and Intangible Assets.

Accounting Standards Board (1998) Financial Reporting Standard (FRS) nº 12 Goodwill and Intangible Assets.

Archel, P. (1995) "Goodwill Accounting in Spain:" Empirical results. Paper presented at the XVIIIth annual meeting of The European Accounting Association. Birmingham.

Baxter, W.T. (1993) "Asset Values: Goodwill and Brand Names" Occasional Research Paper nº 14.

Cairns, D. (1995) "Only vaulting intangibles need apply" Accountancy, July: 112.

Coley, J.R. and Volkan, A. (1988) "Accounting for Goodwill". Accounting Horizons. March: 35-41.

Davis, M. (1992) "Goodwill Accounting: Time for an overhaul" Journal of Accountancy. June: 75-83.

- Hendriksen (1970) Accounting Theory. Homewood, Illinois, USA.
- Hughes, H.P. (1982) "Goodwill in Accounting: A History of The Issues and Problems". Business Publishing Division. Georgia State University.
- IASC (1993) International Accounting Standard 22 (revised 1993) Business Combinations.
- IASC (1997) Proposed International Accounting Standard. Intangible Assets. Exposure Draft E60.
- IASC (1997) Proposed International Accounting Standard. Business Combinations. Exposure Draft E61.
- Leake, P.D. (1914) "Goodwill: Its nature and How to Value it". The Accountant. January: 81-90.
- Paterson, R. (1998) "Will FRS 10 Hit the Target?" Accountancy. February: 74-75.
- Samuelson, R.A. (1996) "The Concept of Assets in Accounting Theory" Accounting Horizons. Vol 10 n° 3. September: 147-157.
- Schuetze, W.P. (1993) "What is an Asset?" Accounting Horizons. Vol. 7 n° 3. September: 66-70.
- Tearney, M.G. (1973) "Accounting for Goodwill: A Realistic Approach" The Journal of Accountancy. July: 41-45.
- Tollington, T. (1997a) "When is an asset not an asset?" Management Accounting. Vol 75, n° 1. January: 43.
- Tollington, T. (1997b) "When is an asset not an asset?" Management Accounting. Vol.75, n° 3. March: 30.
- Tollington, T. (1997c) "When is an asset not an asset?" Management Accounting. Vol. 75, n° 1. June: 52-3.
- Volmer, F.G. (1995) "Goodwill and the balance sheet: a new solution for a dilemma? Some Dutch experiences and ideas. Paper presented at the XVIIIth annual meeting of The European Accounting Association. Birmingham.



ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN TRIBUTARIA

La Especialización en Gestión Tributaria
está dirigida a contadores, abogados,
administradores, economistas
y otros profesionales
que por su trabajo y experiencias
desarrollen actividades afines o conexas
con el área tributaria

INFORMACIÓN:

Horacio Valencia Madrid
Coordinador

Ciudad Universitaria
Bloque 13, Oficina 301
Teléfono: 210 58 10
Fax: 212 52 33
Apartado 1226
Medellín