



Revista de Derecho

ISSN: 0121-8697

rderecho@uninorte.edu.co

Universidad del Norte

Colombia

Plata López, Luis Carlos
Valoración de activos intangibles, la nueva riqueza de las empresas
Revista de Derecho, núm. 24, diciembre, 2005, pp. 140-155
Universidad del Norte
Barranquilla, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=85102405>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

VALORACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES, LA NUEVA RIQUEZA DE LAS EMPRESAS*

Luis Carlos Plata López

LUIS CARLOS PLATA LÓPEZ

Abogado, Universidad Pontificia Bolivariana; candidato a Master en Derecho Económico, Universidad Externado de Colombia. Profesor de Derecho Civil; investigador Grupo de Investigaciones en Derecho y Ciencia Política, Universidad del Norte (Colombia).

Dirección postal: Universidad del Norte, Km 5 vía a Puerto Colombia, Barranquilla (Colombia)

lcplata@uninorte.edu.co

* Resultado parcial de investigación en el marco del proyecto de investigación que adelanta el autor dentro de la Maestría en Desarrollo Económico en la Universidad Externado de Colombia. Financiado parcialmente por la Universidad del Norte.

REVISTA DE DERECHO

Nº 24, Barranquilla, 2005

ISSN: 0121-8697

Resumen

Este ensayo tiene como objetivo central plantear las dificultades e inconvenientes que puedan encontrarse entre lo que prevén las normas de derecho y contabilidad y la asimetría de información contable cuando éstas se confrontan con la realidad del mercado y la economía. Y una vez planteadas estas dificultades esbozar someramente algunas posibles alternativas para disminuirlas

Palabras claves: Propiedad intelectual, activos intangibles, nueva economía, valoración del conocimiento, contabilidad, globalización.

Abstract

This essay has as its main objective to present the difficulties and inconveniences encountered between what accounting and legal norms presume and the asymmetry of countable information when they are faced with the market reality and economics. Once these difficulties are stated, we will try to oppose some possible alternatives to diminish them.

Key words: intellectual property, intangible assets, new economics, knowledge valuation, accounting, globalization.

Fecha de recepción: 2 de agosto de 2005
Fecha de aceptación: 12 de octubre de 2005

Los procesos de cooperación, colaboración, integración y expansión que durante la última década ha sufrido la economía en el ámbito mundial; la conformación de grupos y alianzas de mercados bilaterales y multilaterales apoyados en el acelerado desarrollo de la ciencia, la tecnología y las comunicaciones y el aumento en la capacidad de transmitir y recibir información a velocidades cada vez mayores, hacen que cada vez más las naciones deban acomodar su legislación interna no sólo a los requerimientos y normas emanados de los acuerdos internacionales sino también, y en mayor medida, a la dinámica y características especiales que hoy por hoy está adquiriendo el mercado de bienes y servicios a nivel mundial.

Como producto de este acelerado desarrollo en la capacidad de la ciencia y la tecnología, sus diversas aplicaciones a nivel industrial y comercial y del creciente interés en la investigación y el desarrollo de nuevas creaciones del intelecto, su rápida difusión, así como de la influencia que esto ha generado para dotar de nuevas y particulares características a la economía actual, podemos compartir la idea general de que «la protección de los derechos asociados con la propiedad intelectual ha pasado de ser un tema local a jugar un papel protagónico en las negociaciones internacionales sobre asuntos económicos» (Charro, 1997).

Es más que evidente la importancia creciente que están tomando los diferentes tipos de propiedad intelectual, su nuevo papel en el mercado internacional y los esfuerzos que se están haciendo para garantizar la protección de las creaciones; reflejo de esto es la creación de normas de carácter nacional y supranacional que están dirigidas a resguardar los derechos morales y patrimoniales de los creadores y a regular la forma en que se concede licencia a un tercero para que utilice una patente, un diseño, una marca, etc. «Por tal razón, al igual que los derechos de autor (son) parte también de las agendas internacionales y se requieren como infraestructura inevitable para los intercambios con otros países del mundo»(Charria, 2001).

El aumento en los niveles de conocimiento de la capacitación técnica y científica en los diferentes campos de la producción de bienes y servicios que se refleja en una mayor cantidad de trabajadores altamente capacitados, de profesionales pos graduados que hacen parte de la fuerza laboral y la creciente aplicación de los desarrollos científicos a la produc-

ción, ha favorecido un cambio estructural en los procesos productivos a escala mundial, una tendencia mayor a la protección y privatización del conocimiento y ha determinado influencia en las políticas que a nivel macro y micro económico desarrollan los gobiernos.

En este sentido el conocimiento no sólo tiene un alto valor cultural, sino también un valor de uso y un valor de cambio y se constituye en insumo básico para la producción; al serlo, se convierte en un bien intangible, con un mercado de características especiales (Chaparro, 1997).

Se puede entonces afirmar, con un alto grado de certeza, que el conocimiento, la propiedad intelectual y la propiedad industrial, como parte de un todo en general los denominados bienes intangibles están dotados, gracias a las actuales condiciones de la economía, de unas características especiales, que los convierten en bienes de capital autónomos del soporte material de las grandes instalaciones de concreto o de las grandes inversiones en activos tangibles, indispensables en los procesos de producción y, por tanto, inmersos en las reglas del mercado, susceptibles de apreciarse o depreciarse según las reglas de oferta y demanda y capaces de obtener un mercado propio, con sus especiales condiciones y que necesariamente debe ser regulado y reglamentado, no sólo en el ámbito interno de cada nación sino a escala global, tal y como lo demanda la economía actual.

No obstante la creciente importancia de los bienes intangibles en el mercado y la nueva economía, su regulación, y no solamente hablo de la regulación en términos de legislación formal (protección a la propiedad intelectual, contratos e intercambio de intangibles), sino también las normas técnicas y contables, se han quedado atrás y no han avanzado a la par y con la misma velocidad que lo hace el mercado. Así lo afirma el profesor Manuel García:

Si bien los intangibles constituyen uno de los temas de más candente actualidad en el ámbito de la gestión empresarial, de los mercados financieros, de la investigación e incluso en el de la administración pública, la mayoría de los escritos publicados presentan una deficiencia fundamental: no se apoyan en un análisis riguroso de la naturaleza económica de los intangibles y en los factores que explican la actitud que ante ellos adoptan los principales actores en la escena económica¹

¹ BARUCH, Lev (2003). *Intangibles: medición, gestión e información*, Barcelona: Deusto. Prólogo a la edición española de Manuel García.

Dos grandes fenómenos, el primero de tipo económico y político, representado por la creciente competencia empresarial, que durante las dos últimas décadas ha estado incentivada por la globalización mundial del comercio y por la desregulación de actividades económicas claves, que otrora fueran controladas en forma casi exclusiva por el estado; como por ejemplo el transporte, las telecomunicaciones, la electricidad y los servicios financieros y que han abierto paso a la libre competencia, y el segundo de tipo tecnológico, representado por el acelerado crecimiento de la red *internet*, «han cambiado drásticamente la estructura de las corporaciones empresariales y han catapultado a los intangibles a ocupar el papel principal como determinantes de la creación de valor en las empresas de las economías desarrolladas» (Lev, 2001).

Es por estas razones que este ensayo tiene como objetivo central plantear las dificultades e inconvenientes que puedan encontrarse entre lo que prevén las normas de derecho y contabilidad y la asimetría de información notable cuando éstas se confrontan con la realidad del mercado y la economía. Y una vez planteadas estas dificultades esbozar someramente algunas posibles alternativas para disminuirlas.

Las cosas que no pueden o deben tocarse, como son definidos los intangibles por el *Diccionario de la Real Academia Española*, no son de reciente aparición en ámbito empresarial y económico; de hecho desde que ha existido industria, comercio y mercado en general ha existido en mayor o menor grado una porción de conocimiento, creatividad e ingenio asociado a dicha actividad. Sin embargo, desde los inicios de la Revolución Industrial² los agentes económicos, y en especial las grandes industrias, concentraron sus esfuerzos de inversión y crearon un concepto de crecimiento basado en la adquisición y valorización de tierras, edificios, maquinarias y toda clase de bienes materiales «tangibles» en general.

Hace aproximadamente dos décadas han confluído en la escena económica, jurídica y política internacional al menos tres principales causas o factores que no sólo han generado nuevos procesos de redefinición del mercado, nuevos procesos productivos y nuevas formas de regulación de los mismos, sino que también han generado una nueva

² Que de hecho fue inspirada e impulsada por grandes innovaciones y creaciones tanto científicas como intelectuales.

concepción de los factores de producción, una nueva tendencia en la industria que está cambiando sus paradigmas y adoptando una nueva tendencia en sus inversiones y en la forma de generar riqueza.

Como la primera causa de las nuevas concepciones económicas podemos enunciar la acelerada tendencia a la globalización a todos los niveles y en todos los sectores, globalización que en principio generó alianzas comerciales entre diferentes países y regiones, pero que de la mano con éstas surgieron alianzas comerciales entre productores, empresas e industrias para aumentar sus mercados, diversificar sus productos y reducir sus costos. Esta nueva estrategia dio origen a lo que se ha denominado economía en redes.

Estas estrategias llevaron a incentivar de manera inusual la competencia, que antes fuera solamente nacional o regional a niveles de mercado internacional, que demandaban un cambio en la tradicional manera de expansión vertical y obligaron pensar más seriamente en la expansión horizontal.

La segunda de estas causas es el acelerado y vertiginoso desarrollo de la ciencia, la tecnología y los nuevos descubrimientos que a partir de la década de los ochenta abrieron la puerta a nuevos mercados que antes estaban concentrados casi de manera exclusiva en empresas de carácter estatal o en muy pocas empresas con la capacidad tecnológica para desarrollarlos. Ejemplo de estos nuevos mercados lo constituyen la industria de las comunicaciones, el transporte y los servicios públicos domiciliarios (especialmente la electricidad), campos que terminaron por regularse de manera más abierta, incrustándose en las políticas de libre mercado y abriendo el abanico a nuevas empresas que entraron a competir por nuevos clientes.

El último de estos tres factores lo representa la aparición en forma avasallante de una nueva herramienta que abrió el mundo a nuevas maneras de comunicación, nuevas maneras de capturar clientes, nuevas formas de publicidad y en general, a nuevas formas de hacer empresa y de generar riqueza; estamos hablando del desarrollo y posicionamiento del internet como elemento trascendental en la nueva economía.

Ahora, ¿cómo han logrado estos factores cambiar de forma tan drástica las maneras de invertir de las empresas y cómo han llegado los

intangibles a ser tan importantes y valiosos en la economía actual? Una buena respuesta a esta pregunta la obtenemos del profesor Baruch Lev:

Hay tres nexos principales de intangibles que se distinguen por su relación con el origen de los activos: el descubrimiento, las prácticas organizativas y los recursos humanos. La parte principal de los intangibles de Merck ha sido creada, obviamente, merced al masivo y altamente exitoso esfuerzo innovador realizado por la compañía, tanto internamente como en colaboración con otras entidades, que se refleja principalmente en los desembolsos en I+D³ (1.820 millones de dólares en 1998). Por el contrario, los principales determinantes del valor de Dell están relacionados con el segundo nexo, un diseño organizativo único, llevado a la práctica mediante la venta directa al consumidor de ordenadores personalizados cuyo montaje se realiza a la recepción del pedido por vía telefónica o a través de la red...

Las marcas, una forma fundamental del activo intangible dominante especialmente en el sector de los bienes de consumo (Sony en el de la electrónica, Coca Cola en el de la alimentación, y más recientemente America Online, Yahoo! y Amazon en el internet), se crean a menudo mediante una combinación de innovación y estructura organizativa. La valiosa marca Coca Cola es el resultado de una fórmula secreta y un excepcional saber hacer (know-how) en materia de distribución comercial...

El tercer nexo de intangibles, los relacionados con los recursos humanos, se crea generalmente mediante políticas específicas de personal y retribución, tales como inversiones en formación, retribuciones basadas en incentivos y aprendizaje por medio de colaboraciones con Universidades y centros de investigación.

Estos ejemplos, y muchos otros que se podrían citar de grandes empresas a nivel internacional e incluso a nivel local, nos ilustran las nuevas tendencias que en materia de inversión están siendo adoptadas actualmente por el mercado en innovación tecnológica, la creación y el aprovechamiento de factores que produzcan ventajas de mercado y la protección de éstos; la inversión y captación en personal altamente instruido y calificado. Estas nuevas maneras de invertir están desplazando las grandes inversiones en terrenos, edificios y/o maquinaria.

³ I+D es la sigla usada por el autor para indicar «INVESTIGACION Y DESARROLLO».

El actual auge de los intangibles, su altísimo valor económico y el gran interés que han despertado en las grandes y pequeñas compañías son una muestra más de lo dinámico y cambiante que es el mundo de los negocios, de la forma como evolucionan los mercados y de cómo han variado las circunstancias en la economía actual. Pero vale la pena preguntarnos si nuestras normas jurídicas y nuestros sistemas de información contables y financieros han logrado situarse a la par de este desarrollo o si, por el contrario, se han quedado cortas ante la realidad.

Así las cosas, «*las relaciones económicas de producción [ya] no son únicamente a nivel de tierra, capital y trabajo (activos tangibles, con vida útil, agotables, depreciables) sino, y más importante aun, las derivadas del procesamiento de información y de participación del conocimiento (activos intangibles, con vida indeterminada, que crecen con su uso, no se pueden depreciar ni despreciar)*» (Mantilla, 2004).

Este concepto se puede ratificar con la siguiente información:

*El ratio precio-valor contable, esto es, el ratio que compara el valor de capitalización de las empresas cotizadas en el mercado de valores con el valor neto de su patrimonio que aparece en el balance de situación, es mencionado frecuentemente para justificar la preocupación por los intangibles. La medida ratio precio-valor contable de las 500 empresas incluidas en el índice Standard and Poor (SyP) ha aumentado continuamente desde principios de los 80, alcanzando un valor cercano a 6 en marzo de 2001. **Esto sugiere que de cada seis (6) dólares de valor de mercado de una empresa, sólo un dólar aparece en su balance, mientras que los restantes cinco (5) representan activos intangibles.** (Lev, 2001) (La negrilla y el subrayado no son del texto).*

Esta cuestión debe abordarse desde dos puntos de vista, la regulación jurídica sobre propiedad intelectual y propiedad industrial, que busca proteger los derechos patrimoniales de autores, inventores, comerciantes y en general de sus titulares, y la regulación para los sistemas de información contable y financiera, que da cuenta del valor de las empresas, sus activos y los beneficios o pérdidas que generan. Sobre estas normas será menester analizar si reflejan o no con suficiente credibilidad el valor inherente a los intangibles y a las empresas que los producen y/o explotan.

En cumplimiento de preceptos de carácter constitucional⁴ y en desarrollo de procesos de cooperación e integración económicos a escala regional, el Estado colombiano ha acogido como normas de obligatorio cumplimiento y ha incorporado al sistema jurídico del país las decisiones 344 de 1993 y 486 de 2000 de la Junta del Acuerdo de Cartagena, que actualmente rigen en los países pertenecientes a la Comunidad Andina de Naciones y que se ocupan de lo atinente a la propiedad industrial y a la competencia desleal.

Estas decisiones están contenidas en cuerpos normativos como el Código de Comercio, el decreto 2591 de 2000 y en no pocas resoluciones y conceptos emanados de la Superintendencia de Industria y Comercio, que es la autoridad competente para velar por la protección de los derechos inherentes a la propiedad industrial y a los bienes intangibles en general. Conscientes de lo extenso y vasto que resultaría hacer un recuento normativo de cómo están reguladas la propiedad intelectual e industrial en Colombia, y advirtiendo además que ése no es el objetivo central de este trabajo, no queremos dejar pasar la oportunidad para hacer referencia a una clase especial de bienes intangibles, que se considera hoy como la de mayor crecimiento y desarrollo en el mercado: las marcas.

Con el extraordinario desarrollo del comercio y de sus productos, mucho más fuerte que el de los procesos de invención aplicados a la industria, el asunto relativo a las marcas de los productos y servicios ha adquirido preponderancia notable e impacto decisivo en la vida cotidiana. Ello no pudo ser desapercibido por el derecho que ha respondido acorde con las demandas y necesidades sociales hasta el punto que su importancia, por el uso que se ha hecho de ello coloca (sic) al derecho marcario dentro del ámbito de la propiedad industrial como uno de los más importantes (Charria, 2001).

De la anterior afirmación podemos sustraer algunos elementos que nos permitirán justificar el por qué, no obstante haber avanzado la legislación en su objetivo de proteger las marcas, regular su uso y reglamentar lo concerniente a su registro, aún se hace necesario que esta reglamentación evolucione y se acondicione de forma acorde a los

⁴ Protección de la propiedad intelectual, Art. 63 CN; Libertad de empresa y libre competencia, Art. 333 CN; Dirección e intervención del estado en la economía, Art. 334 CN.

desarrollos en los procesos de recepción y transmisión de información, al creciente interés de las naciones en asociarse y crear mercados bi y multilaterales, a la realidad actual del mercado y las negociaciones de las grandes compañías, en las que un alto porcentaje el valor asociado a la marca, el *good will* y el *know how* hacen parte integral y sustancial a la forma y valor que adquieren estos negocios.

Es necesario destacar el hecho importantísimo de haber alcanzado las marcas un desarrollo y aplicaciones mayores a los que han alcanzado las demás aplicaciones industriales. Esto se debe al hecho de ser elementos eminentes de identificación y diferenciación entre productos o servicios similares, que aparecen con gran frecuencia en el mercado y consumidores que los demandan necesitando, obviamente, un elemento que les permita encaminar su elección o preferencia; este elemento (la marca) abarca tradición y posicionamiento en el mercado, calidad, precio, entre otros.

De ahí que en este universo de productores y consumidores, cuando un determinado producto o servicio ha logrado posicionarse alcanzando una demanda apreciable y una reputación que lo distinga de los demás de su misma especie, proteger sus signos distintivos se convierte, más que en un derecho, en una imperiosa necesidad, ya que está en juego no sólo su propia supervivencia en el mercado, sino también la estabilidad de la leal competencia y la reducción de los monopolios, externalidades éstas que afectan el balance del libre mercado. En un mercado libre, las marcas no tienen nacionalidad, son globales, los productos deben hablar el idioma del consumidor y la administración de los riesgos cambiarios es clave para garantizar rentabilidad.

Hechas estas consideraciones sobre la importancia de avanzar y concordar las normas de derecho con las reglas y condiciones del mercado y la economía, es tiempo de revisar las condiciones y fórmulas que utilizan los sistemas de contabilidad para los activos intangibles y discutir si esa información resulta suficiente y adecuada para todos aquellos que de una u otra forma tienen que ver con ellos, inversionistas, accionistas, administradores, etc.

Así, la contabilidad agrupa a los intangibles bajo la denominación de activos no corrientes; «este grupo de activos lo conforman el conjunto de bienes inmateriales que representan derechos o privilegios o

ventajas de competencia. Del ejercicio de estos derechos o de su explotación pueden obtenerse beneficios económicos durante varios periodos» (Díaz, 2001).

En principio, podría uno pensar que a esta definición, aparentemente simple, se pueden acoplar los diferentes intangibles mencionados a lo largo de este trabajo, sin embargo, las Normas Internacionales de Contabilidad traen algunos requisitos o características especiales que éstos deben cumplir para ser incorporados como activos en un balance. Un activo intangible es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física, que se posee para ser utilizado en la producción o suministro de bienes y servicios, para ser arrendado a terceros o para funciones relacionadas con la administración de la entidad.

Un activo es todo recurso: a) Controlado por la empresa como resultado de sucesos pasados; y b) del que la empresa espera obtener, en el futuro, beneficios económicos (Norma Internacional de Contabilidad N° 38, 2001)

De esta definición extractamos los tres elementos o requisitos que debe cumplir un intangible para ser tenido en cuenta como activo: 1. identificabilidad, 2. control sobre el recurso en cuestión y 3. Existencia de beneficios económicos futuros. Si una partida no cumple con estos requisitos, el importe o inversión de la empresa en su creación sólo será tenida en cuenta como gasto en el periodo en que se ha producido.

Existen múltiples partidas o inversiones en intangibles que por las características propias de su mercado se escapan a estos requisitos y requerimientos de la norma contable, y por tanto generan desigualdades o disparidades en la información que reflejan con el verdadero valor de estos activos. Entre ellos está la imposibilidad de exclusión o control total sobre estos bienes, debido a su propia naturaleza, o por la misma ley, que en el caso de las patentes limita en el tiempo el uso exclusivo de los derechos que éstas otorgan. Así lo reconoce el Baruch Lev:

Para el reconocimiento de una inversión como activo y su presentación en los estados financieros, la normativa contable exige, entre otras cosas, que la empresa tenga un control efectivo sobre los beneficios que genera. Dado que la empresa no ejerce un estricto control legal sobre la mayoría de los activos intangibles (como el capital humano, el saber hacer no

patentado, y los costes de captación de clientes), los reguladores contables se muestran reticentes a otorgarles el calificativo de activos, lo que se traduce en la inmediata imputación de la mayoría de las inversiones intangibles de las empresas como costes en el ejercicio en que se realizan. Esta mezcla indiferenciada de gastos reales e inversiones intangibles es una de las principales causas del deterioro sufrido por la utilidad de la información financiera para los gerentes e inversores (Lev, 2001).

Entonces podemos darnos cuenta, otra vez, de que las normas contables no se acomodan a la verdadera naturaleza de los intangibles, no se acomodan a los fenómenos de exclusión parcial o derrames, que son inevitables en este tipo de economías y que consisten en que una parte de los beneficios monetarios o sociales que se producen con los intangibles van a parar a la comunidad o a otros agentes sin que la empresa pueda tener un total control sobre ellos.

Pero también nos damos cuenta de que esto hace que la información de los estados financieros o de contabilidad no refleja el valor verdadero de riqueza o crecimiento que generan estas inversiones en de la empresa, y por lo tanto se hacen inútiles para agentes económicos que basan sus decisiones de gestión, inversión o información en estos balances. Este problema, que hemos denominado «externalidades», está íntimamente relacionado con lo que Ronald Coase⁵ denominó «Costos de transacción», que están asociados con las diversas dificultades que pueden enfrentar los agentes en la realización de transacciones comerciales, dificultades que pasan por los costos de obtener información acerca de los productos, las motivaciones de los contratantes, los costos de perfeccionamiento de los contratos, seguimiento y vigilancia de los mismos.

Según Coase, entre más altos sean estos costos, pues será menor el número de transacciones que se lleven a cabo dentro del mercado, y por lo tanto se hace necesario que el Estado, a través de su facultad de intervención y regulación en la economía, promueva normas que generen un ambiente de reducción de los mismos. En el caso del mercado de activos intangibles, estos costos se hacen especialmente determinantes, sobre todo en lo que tiene que ver con las transacciones

⁵ COASE, Ronald (1994). *El problema del costo social. En la Empresa, el Mercado y la Ley*, Madrid: Alianza.

relacionadas con los negocios de transferencia tecnológica, ya que la especialidad de los activos, su inadecuada valoración, la dificultad de obtener información adecuada y confiable sobre ellos, además de otras variables propias de este tipo de bienes, hacen que sean tan altos estos costos.

Al respecto también existen trabajos como el de Oliver Williamson (1989)⁶, quien hablando de las «estructuras de gobierno contractual» propone que en este tipo de relaciones, los costos de transacción que se hagan *ex post*, quiere decir, en la etapa previa y de celebración del contrato, sean mayores, para que los costos en la ejecución y de vigilancia de los mismos sean menores y más eficientemente utilizados.

Una causa de lo anterior puede ser las características especiales que posee el mercado de intangibles. Estas normas están diseñadas para bienes y servicios (activos materiales), que se venden en un mercado con algún grado de organización y formalidad, como por ejemplo el mercado accionario o el mercado de valores, pero no para un nuevo mercado totalmente atípico como el mercado de intangibles.

Pero no significa que no exista un mercado para los intangibles, o que éstos sean por naturaleza intrasmisibles, por el contrario, y como lo hemos afirmado al principio de este ensayo, en la actualidad los intangibles están creando un mercado propio, donde se venden, compran, arriendan y franquician patentes, marcas, modelos de utilidad, sistemas operativos, etc. Pero en este mercado existen aún algunos obstáculos o externalidades, como la asimetría de información entre quien genera los intangibles y conoce los beneficios por él producidos y el comprador, quien cuenta con una sesgada e incompleta información contable al respecto.

Otro problema es la dificultad para redactar contratos completos y equitativos sobre los procesos de investigación y desarrollo, la incertidumbre acerca de los verdaderos resultados de una inversión en una investigación que si resulta frustrada puede considerarse como pérdida total, hacen que aquí también el derecho encuentre otro obstáculo que se hace necesario superar.

⁶ WILLIAMSON, Oliver (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*, México: F.C.E.

A nivel internacional, este problema está siendo discutido e investigado, con diferentes enfoques, que van desde el análisis económico del derecho, en los trabajos de Richard Posner (1989), Robert Cooter (1998), Stanley Bensen (1991), y otros, quienes presentan discusiones basadas principalmente en la necesidad de diversificar los niveles de protección de la propiedad incorporal, dependiendo del nivel de desarrollo científico de los países. Así, en las naciones con un menor nivel de desarrollo científico y tecnológico, los niveles de protección deben ser menores, para garantizar una más ágil transmisión del conocimiento y difusión de la información, todo esto con miras impulsar e incentivar las inversiones en I+D.

Por el contrario, en los países con un más alto nivel de desarrollo, los márgenes de protección deben ser más altos, para proteger estas inversiones en contra de la piratería, la competencia desleal y los actos delictivos en el marco de la tecnología. Otro enfoque desde el que se ha abordado el estudio de este tema es a partir de una reconceptualización y redefinición de las técnicas y normas para la valoración y contabilización de estos bienes; al respecto se destacan trabajos como «el Navegador Skandía»⁷, que pretende sistematizar la información sobre los activos y valorarla, ya no de manera exclusiva por su valor de adquisición sino desde un enfoque financiero, que permite tener la historia económica del activo, un enfoque humano, que a su vez comprende un enfoque de clientela y un enfoque de proceso, que permite verificar la citación presente del activo, evaluándolo con base en su productividad actual, y un enfoque de renovación y desarrollo, que permite en un ambiente operativo verificar la proyección a futuro del activo.

También se destaca en este campo el trabajo de Ove Granstrand (2000), quien propone un enfoque sistemático del problema, analizando desde una perspectiva filosófica y conceptual la evolución de el concepto de propiedad intelectual al capitalismo intelectual, además enfoca las técnicas y estrategias de comercialización, negociación y valoración de activos intangibles. A nivel nacional se destaca el trabajo del Dr. Samuel Mantilla (2004), quien en un valioso aporte desde la ciencia contable propone una nueva contabilidad intelectual o contabilidad

⁷ Para una mejor comprensión del sistema revisar: EDVINSSON, Leif y MALONE, Michael (1998). *El Capital Intelectual*, Bogotá: Norma.

del conocimiento, un tanto alejada del rigor y el formalismo legal de las normas tradicionales enfocadas en la doble partida, y propone nuevos métodos como el valor económico agregado (EVA), valor de mercado agregado (VMA) y análisis del valor de accionista (SVA).

Hasta aquí podemos reunir algunas conclusiones acerca del actual estado de los bienes intangibles, su importancia en la economía actual y las diferencias o vacíos que aún tiene la legislación en el intento de regularlos. En primer término podemos decir que si bien los bienes intangibles derivados del conocimiento y la creatividad no son nuevos en la economía, sí han adquirido gran relevancia en los últimos años, como fruto de la globalización de la economía, los adelantos tecnológicos y el auge de la Internet. Pero la nueva riqueza no radica en la posibilidad de recibir la información, sino de procesarla, adaptarla a las propias condiciones, gerenciarla y hacerla útil, en otras palabras, convertirla en conocimiento.⁸

En segundo lugar podemos concluir que el estado basado en acuerdos internacionales ha regulado la protección a la propiedad industrial, y que debe hacer especial énfasis en futuras negociaciones (especialmente ALCA y TLC) sobre la mejor forma de obtener ventajas del reconocimiento que a nivel internacional tienen algunos productos y marcas nacionales.

Como tercera conclusión podemos rescatar que en la actualidad las normas contables no son suficientes para recoger la información real acerca del valor real y la riqueza que generan las inversiones en intangibles y que, por tanto, están dejando de ser útiles para los actores económicos.

Por último, vale recomendar una revisión basada en una comprobación empírica, con análisis cualitativo y cuantitativo de datos que refleje las consecuencias económicas y sociales generadas por estas deficiencias y proponga una reforma para solucionar tales problemas, ya que en *«la nueva economía digital la posesión de los medios de producción y de otros activos físicos ha perdido importancia, ya que lo que realmente*

⁸ Para comprender mejor este proceso y acercarse al estudio de las «organizaciones inteligentes» se recomienda revisar el texto *Los modernos alquimistas, epistemología corporativa y gestión del conocimiento*.

cuenta es la posesión del cliente, que no requiere grandes inversiones de capital, sino de toda la información posible sobre los clientes y los mercados» (Gómez Vieites, 2003).

REFERENCIAS

- BESEN, Stanley M. & RASKIND, Leo J. (1991). An Introduction of Law And Economics of Intellectual Property. En *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, N° 1 (Winter, 1991), p. 3 a 27. American Economics Association.
- BUITRAGO LÓPEZ, Elker (2003). *Derecho Intelectual*, Bogotá: Librería Ediciones del Profesional.
- COASE, Ronald (1994). *El problema del costo social*. En *la Empresa, el Mercado y la Ley*, Madrid: Alianza.
- COOTER, Robert, ULEN, Thomas (1998). *Derecho y Economía*, México: Fondo de Cultura Económica.
- CHARRIA GARCÍA, Fernando (2001). *Propiedad Industrial en Colombia*, Cali: Instituto de Bellas Artes.
- CHAPARRO BELTRÁN, Fabio (1997). *Manual sobre la propiedad intelectual de productos derivados de la actividad académica en universidades y centros de investigación*, Bogotá: Colciencias.
- DIAZ, Hernando (2001). *Contabilidad General. Enfoque Práctico con aplicaciones informáticas*, Bogotá: Pearsons Education de Colombia.
- EDVINSON, Leif & MALONE, Michael (1998). *El Capital Intelectual*, Bogotá: Norma.
- GÓMEZ VIEITES, Álvaro (2003). *Las claves de la economía digital*, México: Alfa-omega.
- GRANDSTRAND, Ove (2000). *The Economics and Management of Intellectual property*. Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing.
- LEV, Baruch (2001). *Intangibles: Medición, gestión e información*, Barcelona: Deusto. Traducción de Manuel García y Ayuso Covarsí (2003).
- NORMAS Internacionales de Contabilidad 2001.
- MANTILLA B., Samuel (2004). *Capital Intelectual & Contabilidad del Conocimiento*, 3ª ed., Bogotá: Ecoe ediciones.
- PARRA MESA, Iván Darío (2004). *Los modernos alquimistas. Epistemología Corporativa y Gestión del Conocimiento*, Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- POSNER, Richard A. & LANDES, William (1989). An Economic Analysis of Copy Right Law. En *The Journal of Legal Studies*, vol. 18, N° 2, p. 325 a 363. University of Chicago Press.
- WILLIAMSON, Oliver (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*, México: F.C.E.