



Decisiones de inversión: un enfoque de activos y pasivos intangibles (un análisis empresarial en el sector logístico)

Investment decisions: an intangible assets and liabilities approach (analysis in the logistic segment)

Harold Coronado Coronado 

Universidad Internacional de las Américas, San José, Costa Rica

Autor de correspondencia: Harold Coronado Coronado, Universidad Internacional de las Américas, San José, Costa Rica.
E-mail: drhcc_econ@hotmail.com . ORCID: 0000-0002-4716-3910

Recibido: 17 de marzo del 2022

Aceptado: 02 de mayo del 2022

Publicado: 17 de mayo del 2022

Resumen. - El presente estudio muestra los factores que inciden en las decisiones de inversión empresariales tradicionalmente concentradas hacia el activo tangible considerado éste, como el principal agente para fortalecer la riqueza de la organización y la nueva orientación hacia invertir en el activo intangible. El objetivo de la investigación consiste en examinar la percepción del empresario actual respecto a nuevos parámetros en sus decisiones de inversión hacia el activo intangible o inmaterial, como elemento que puede generar valor de largo plazo en la empresa. Complementariamente, examina el pasivo intangible, como un agente que podría reducir el valor en la empresa. En este sentido, la investigación se enmarca dentro de la modalidad cualitativa y cuantitativa, efectuando un diagnóstico de siete casos de empresas del sector logístico en San José, Costa Rica, aplicándose la técnica de boleta de encuesta y un modelo de intangible, de donde se obtiene como resultado principal que éstas empresas examinadas están incorporando progresivamente los criterios de activos intangibles en la dinámica moderna de mejoramiento, para una gestión empresarial efectiva en un horizonte comercial extendido.

Palabras Clave: Activos intangibles; Pasivos intangibles; Inversión; Decisiones de inversión; Operador logístico; Capital intelectual; Rendimiento.

Abstract. - This study shows the factors that affect business investment decisions traditionally concentrated towards the tangible asset, considering this as the principal-agent to strengthen the wealth of the organization and the new orientation towards investing in intangible assets. The objective of the research is to examine the perception of the current entrepreneur regarding new parameters in their investment decisions towards intangible or immaterial assets, as an element that can generate long-term value in the company. In addition, it examines the intangible liability, as an agent that could reduce the value of the company. In this sense, the research is framed within the qualitative and quantitative modality, carrying out a diagnosis of seven cases of companies in the logistics sector in San José, Costa Rica, applying the survey ticket technique and an intangible model, from which obtained as the main result that these examined companies are progressively incorporating the criteria of intangible assets in the modern dynamics of improvement, for effective business management in an extended commercial horizon.

Keywords: Intangible assets; Intangible liabilities; Investment; Investment decisions; Logistic operator; Intellectual capital; Profits.

1.- Introducción

Las empresas clásicas del sector inmobiliario comercial e industrial, poseen un segmento que muestra una tendencia hacia la concentración de sus presupuestos de inversión principalmente en los activos tangibles, obedeciendo principalmente al criterio de que ahí es donde emana la riqueza de la empresa [1], lo que representa un punto de partida, para examinar si realmente existen otros disparadores que expliquen el aumento del valor en las organizaciones, como pueden ser la inversión en el activo intangible.

En la última década el advenimiento de la tecnología, la robótica, la automatización, el internet de las cosas y fundamentalmente la presencia de negocios en la nube, han impulsado que las empresas denominadas puntocom, emergieran haciendo una menor inversión en cantidad de activos fijos (activos tangibles), abriendo un espacio importante a la era del conocimiento y de la inversión en inmateriales (activos intangibles) como son: la marca, patentes, capital intelectual [2], además apareció de manera más recurrente el concepto de “*know how*” y el “*good will*” [3], mostrando la presencia del intangible de forma más relevante en las empresas.

Partamos de que los activos intangibles (AI), son aquellos activos identificables y que por ende se pueden registrar en la contabilidad, pero que a su vez son no monetarios y su valor se determina por medio de una valoración financiera especializada al momento de una transacción (compra-venta), además no poseen apariencia física, de manera que su naturaleza no es corpórea porque no se pueden ver ni tocar, pero permiten obtenerse beneficios futuros de ellos, mediante flujos de efectivo y además deben ser controlables mediante contratos, registros u otros según se

definen técnicamente en los textos especializados.

Básicamente, el Manual de Normas Internacionales de Contabilidad, (NIC.38) [4] aporta ejemplos como: “los programas informáticos, las patentes, los derechos de autor, las películas, las listas de clientes, los derechos por servicios hipotecarios, las licencias de pesca, las cuotas de importación, las franquicias, las relaciones comerciales con clientes o proveedores, la lealtad de los clientes, las cuotas de mercado y los derechos de comercialización.” [5, 6].

Así las cosas, el tema de los activos intangibles (AI), empezó a ganar cada vez más espacio a partir del 2000, con el reconocimiento de un concepto de valor sostenible en el largo plazo y un valor competitivo diferenciado, que promueve la fortaleza interna del negocio. Un activo intangible que, al invertir en él, puede ser varias veces más efectivo que un activo tangible (AT), de manera que un diseño, un concepto, una fórmula, una marca, un procedimiento, contribuye a crear reputación, lealtad, pertenencia, entre otros factores que dan mayor valor a una locación, negocio o desarrollo de largo plazo [7, 8].

Ahora bien, partiendo de la máxima de John Maynard Keynes¹, expuesta por Canals, donde indica que “más vale un cálculo aproximadamente correcto que uno exactamente incorrecto” [9], contribuye a comprender, que no se justifica la exclusión de la medición del valor del capital humano y la capacitación como activos intangibles principales de una empresa y que sin duda impulsan el incremento en la productividad. Por lo que no se les puede asignar las mejoras empresariales en forma única y exclusiva al activo tangible (AT), dado que el activo intangible (AI) también colabora

1 / Keynes, John Maynard (1883-1946) Gran Bretaña, filósofo, economista, matemático y financiero. Resolvió la crisis del período entre las dos guerras mundiales que se presentó en Reino Unido y Estados Unidos, estableció los fundamentos de la macroeconomía, entre sus

publicaciones destacan, *Consequences of the peace* (1919) y *General Theory of Employment, interest and money* (1936)

notablemente en dichos resultados. Al hacerlo de esta forma se evita sobrestimar en la contribución que se asigna al (AT) y subestimar el aporte que generó el (AI).

Algunos especialistas han propuesto y examinado métodos de cálculo [10, 11], que muestran como el activo intangible se vuelve una fuente principal de riqueza, aportando ventaja competitiva sólida y siendo un recurso óptimo para el éxito y para la continuidad del negocio en marcha en el largo plazo [12].

Conforme ha pasado el tiempo se ha descubierto que, en las empresas, los bienes inmuebles, los equipos, maquinaria, herramientas, la planta, edificaciones, en general los activos materiales no han generado necesariamente ventajas competitivas sostenibles a lo largo del tiempo, más bien se desgastaron, perdieron valor y se depreciaron.

Lo expuesto, apoya los argumentos en favor de la decisión de inversión en activos intangibles (AI), dado que éstos generan valor y permiten en algunos casos obtener rendimientos superiores al promedio de la industria. Entre ellos la inversión en el capital intelectual, es decisivo para el progreso empresarial, calidad del servicio, mejora de la productividad, cultura y proyección de negocio [13], y aun cuando estos (AI) se amortizan, su impacto en las organizaciones es reconocido en muchas de éstas como altamente significativo y decisivo, pero que aún no es reconocido por todas las empresas.

En este sentido, los principales problemas de investigación se concentran en aspectos tales como:

- ✓ Inexistencia de reconocimiento de los activos intangibles en las empresas y la incapacidad interna para medirlos y registrarlos correctamente,
- ✓ Desalineamiento existente entre las decisiones estratégicas de inversión y la correcta

estimulación para potenciar y gestionar el activo intangible,

- ✓ Excesos de concentración de inversión en el activo tangible y poco al activo intangible,
- ✓ Persistencia de gran apalancamiento para comprar algunos activos tangibles poco generadores, con poca proyección de negocio de largo plazo,
- ✓ Poco conocimiento del pasivo intangible y de sus causas, condiciones y consecuencias.

Específicamente en el sector de logística internacional a nivel global el activo intangible participa en 47% [7], no obstante, a nivel local se desconoce el peso porcentual, lo cual limita establecer hallazgos en la evolución de dicha inversión y por ende lo hace un sector relevante para considerar algunos casos de estudio en esta investigación.

Por lo tanto, esta investigación, posee los siguientes alcances:

Objetivo General: Analizar la relación que tienen las decisiones de inversión en la gestión de activos y pasivos intangibles y su integración en el análisis de valoración financiera.

Objetivos Específicos:

- Identificar métodos principales de valoración financiera de activos intangibles.
- Examinar la repercusión de los pasivos intangibles y sus potenciales causas y consecuencias.
- Analizar la toma de decisión de inversión y la gestión de inversión en activos y pasivos intangibles desde su incidencia interna o externa, en siete casos de empresas del sector logístico del Gran Área Metropolitana (GAM), Costa Rica, 2021.

A la vez, se formula la siguiente pregunta de investigación: *¿Cuáles relaciones multidireccionales existen en las decisiones*

estratégicas de inversión que inciden en la gestión de activos y pasivos intangibles, con opción de ser mejoradas y optimizadas?

Este trabajo, parte de establecer la diferencia explícita entre el enfoque clásico y la visión moderna de las decisiones de inversión, y como los países más grandes y con más intangibles, experimentaron choques menos severos con la pandemia, mientras las economías con menos activos intangibles estuvieron más expuestas a

shocks externos [7].

Complementariamente, se revela que los países con mayor inversión en el activo intangible se han destacado por tener mejor reputación y poseer más testimonios de estabilidad, siendo a su vez más atractivos para los inversores, en especial por ser percibidos como países altamente innovadores, mientras los países con menos activos intangibles son percibidos con ese menor atractivo de innovación [7].

Tabla 1. Diferencias entre la Visión Clásica y Moderna de Decisiones de Inversión. Fuente. Elaboración propia, basado en [1].

Decisión de Inversión Enfoque Clásico	Decisión de Inversión Enfoque Moderno
<ul style="list-style-type: none"> • Inversión tangible intensiva, ampliamente dedicada a la economía manufacturera. • Activos Tangibles (AT) > Activos Intangibles (AI). • Los Pasivos Intangibles No son considerados en los análisis de los balances. • La inversión en “good will”, “know how”, Capital Humano, y otros activos intangibles son tímidamente considerados, de manera explícita en el Plan de Negocios como objetivos específicos. • La inversión en activos intangibles se da dentro del Plan de Marketing. • No poseen personal dedicado y especializado en el manejo, control, administración y gestión del activo intangible. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inversión intangible intensiva, ampliamente dedicada a la economía del conocimiento. • Activos Tangibles (AT) < Activos Intangibles (AI) • Los Pasivos Intangibles comienzan a ser considerados en los análisis para medir los impactos negativos y los mitigadores (planes de contingencia). • La inversión en “know how”, “good will”, Capital Intelectual y el valor de activos de RRHH: (activos humanos, activos relacionales, activos estructurales) y otros activos intangibles sí son considerados en forma relevante en el Plan de Negocios como objetivos específicos. • La inversión en activos intangibles se da, independizada pero íntimamente coordinada con el Plan de Marketing, la Unidad de Capacitación de RRHH, y otras unidades con esfuerzos organizados y colaborativos. • Poseen personal dedicado, especializado y sofisticado tecnológicamente, con manejo de bases de datos relacionales, “Big data”, minería de datos, algoritmos, indicadores compuestos, que gestionan el activo intangible. Se usan para fortalecer la analítica de datos.

De acuerdo con la tabla 1, se revelan importantes diferencias entre el enfoque clásico de tipo más manufacturero y el moderno con una postura mucho más intensiva hacia la tendencia de un mundo digital, especialmente respecto a la visión

empresarial y comercial competitiva que los administradores de negocios vienen incorporando en sus decisiones de inversión, incluyendo la correcta y ordenada gestión de activos y pasivos intangibles impulsados por el

dinámico cambio en la realidad de sus diversos entornos y las expectativas futuras de las empresas [14].

Por su parte, las decisiones de inversión clásica (DIC), se basan principalmente en parámetros como: tipo de inversión, cuantía, costos estimados, flujos de caja, beneficios esperados, tasas de descuento, horizonte comercial de repago, fondeo de la operación y la tangibilidad de la inversión [15, 16].

Mientras en un enfoque de decisión de inversión contemporáneo se incluyen nuevos factores que apoyan mayoritariamente la inmaterialidad como son: perfil del apetito de riesgo del inversor, tablero de riesgo, analítica de datos, tolerancia a la pérdida, edad del inversor, condición social, acceso, formulación de estrategia sofisticadas, capital intelectual y la proyección del “*net working*”, los cuales abren nuevas opciones para considerar la inversión más intensiva hacia el activo intangible [14] y actualmente, previo a la inversión, los especialistas, incluyen aspectos como pruebas de riesgo: “*stress testing*”, “*back testing*”, tensión, eventos extremos, entre otros.

Por otra parte, está presente el concepto de pasivos intangibles (PI), asociados a aspectos de origen interno o externo de la organización, que pueden atraer experiencias negativas, incluso los antivaleores, podrían exponer a la empresa a pérdidas económicas, o a incrementar la frecuencia o la severidad de perturbaciones y por ende provocar malos resultados [17].

Estos pasivos intangibles, de acuerdo con el investigador, son reconocibles y diferenciables, cuando permanecen al menos durante dos semestres en las evaluaciones, siendo identificados por tener las características de ser continuos y sostenidos en el tiempo, no transitorios, por lo cual se diferencian de debilidades de control operativo, dado que sus efectos son de expansión sistemática a otras

áreas, complejos de diversificar y sus efectos negativos son de largo plazo.

Entonces, entiéndase por pasivo intangible (PI), la responsabilidad u obligación de las empresas de transferir recursos económicos o proporcionar servicios a otras entidades a futuro, a consecuencia de las malas decisiones. Estos factores podrían eventualmente ser parte de las causas u orígenes de aspectos como el debilitamiento y/o la destrucción de valor o de la pérdida de competitividad comercial de tipo parcial o total en las organizaciones [18], algunos orígenes pueden ser, piratería de datos, daños a sistemas, pérdida de información, suministro de datos incorrectos o incompletos, ignorar opinión de expertos, o incluso malas decisiones asociadas a espionaje industrial, o generación de réplicas, entre otros.

Otros pasivos intangibles [17] son: debilidad en los procesos de planeación estratégica, investigación y desarrollo inadecuado, procesos obsoletos de fabricación, carencia de desarrollo de nuevos productos, inadecuada localización, baja calidad del producto, escaso compromiso y confianza de proveedores, mala comunicación con clientes potenciales, inadecuados canales de distribución, entre otros.

En este sentido, siete expertos consultados, convergen en la importancia de identificar alertas tempranas de precondiciones que podrían propiciar la aparición del pasivo intangible, entre las que se indican: ausencia de *due diligence* o *compliance*, situaciones tecnológicas desfavorables e inesperadas, información falsa o incompleta de productos y servicios, nula jerarquización de las decisiones, obsolescencia en procesos de producción, mala comunicación interna, poca o nula versatilidad. Así las cosas, la presencia de estos pasivos intangibles y ciertas precondiciones en la organización pueden generar, diversas consecuencias, materializadas en pérdida económica.

Tabla 2. Consecuencias de los pasivos intangibles.

	Consecuencias	
Económico	•	Disminución de ahorros, inversiones, activos, negocios relacionales.
	•	Reducción de flujos de efectivo y liquidez en la empresa.
	•	Sobrecostos en los productos, servicios, compras y otros.
Personal	•	Mayores riesgos del trabajo asociados a falta de experiencia.
	•	Fuga de personal clave, al cual se invirtió intensamente en capacitación.
	•	Desmotivación del personal y baja productividad por conflictos de la empresa.
Material y de reputación	•	Pérdida de concesiones, patentes y/o marcas.
	•	Pérdida de la propiedad intelectual de productos o servicios.
	•	Reducción de “clientes top”, y menor lealtad de los clientes de cuentas clave.
Temporal	•	Rezago de las decisiones.
	•	Pérdidas de tiempo y recursos por retrasos en decisiones de despidos, cambios de líneas de negocio, cierre de tiendas o relanzamientos, o suspensión de productos o servicios deficitarios.
Estratégico	•	Pérdida de negocios, cierre de operaciones.
	•	Destrucción o inhabilitación de alianzas estratégicas.
	•	Ralentización de la productividad y menor eficiencia.

Fuente: Elaboración propia, con base en instrumentos de encuesta.

La tabla 2 recopila las opiniones de entrevistas a siete evaluadores especialistas, en donde convergen acerca de los impactos asociados a la presencia del pasivo intangible y cómo éstos pueden repercutir severa y negativamente en el resultado final de las organizaciones.

Por otra parte, de acuerdo con el Brand Finance (2021)² en su reporte del Global Intangible Finance Tracker (GIFT™) [7] establece que producto del COVID-19 algunos sectores también han experimentado una disminución en la composición de intangibles desde el año pasado, lo cual afectó su modelo operativo fundamental, principalmente en las empresas dedicadas a seguros y viajes [11].

2. Metodología

La base de la metodología empleada para el desarrollo de la investigación hace uso de un enfoque mixto (bimodal) [19, 20], inicialmente

se usa el método cualitativo de donde se obtuvo criterios de expertos y aspectos propios de un enfoque de opinión, no con el objeto de generalizar, sino de profundizar, apoyándose para tales efectos en opiniones de especialistas en valoración, y a su vez haciendo muestreo no probabilístico, mediante el análisis de siete casos típicos.

Posteriormente, se utilizó el método cuantitativo [19, 20] dirigido al análisis, reconocimiento y clasificación de los activos y pasivos intangibles, así como su importancia en las decisiones de inversión y en la planificación de las empresas en marcha del segmento seleccionado, producto del uso del enfoque relacional de variables de este estudio [21].

Por su parte, los métodos de razonamiento lógico aplicados fueron, el analítico sistémico³, a efectos de examinar las decisiones de inversión en los activos intangibles de las empresas

² / Global Intangible Finance Tracker (GIFT™) — an annual review of the world's intangible value October 2020

³ / Denominado también **enfoque de sistema**, significa que el modo de abordar los objetivos y fenómenos no puede ser aislado, sino que tiene que verse como parte de un todo.

objetivo y también evaluar los efectos de los pasivos intangibles, además se hizo uso de los métodos, deductivo e inductivo, que permitió el análisis de los resultados en la gestión de activos y pasivos intangibles realizada por las empresas del segmento logístico [22].

La presente investigación utiliza además un enfoque descriptivo, dado que busca la identificación de elementos clave que inciden en el fenómeno de las decisiones de inversión y sus efectos en la gestión de reconocimiento y registro de valoración financiera de activos y pasivos intangibles, además es explicativo, dado que busca descubrir vinculaciones entre las decisiones estratégicas de inversión y su relación multidireccional e incidencia favorable y/o desfavorable en el valor financiero y registro de intangibles.

Fuentes Primarias: Comunicaciones por Internet de los efectos de reputación en las empresas, sitios web, entrevistas, encuesta de investigación, registros estadísticos empresariales, normas contables NIIC, memorias de cálculo, artículos periodísticos y revistas.

Fuentes Secundarias: Diccionarios, cronologías, comentarios, libros de texto, bibliografía en empresas en COMEX logística, artículos de revista y diarios.

Muestreo por conveniencia: el cual se utiliza en este caso como la técnica de muestreo no probabilístico y no aleatorio, que permite crear muestras de acuerdo con facilidad de acceso.

Para tales efectos, se utilizan siete casos de empresas, que conforman la muestra de investigación, en un intervalo de tiempo de un mes, a saber noviembre 2021, siendo empresas del sector logístico, de más de 15 años en el mercado, las empresas elegidas son homólogas, caracterizadas por ser de tamaño mediano, poseen un número de empleados entre ellas (7-15 funcionarios), su nivel de facturación en ventas

está en el rango de (US\$105.000 +/- 18%), servicios globales, funciones y servicios aduanales similares, optimizan procesos de adquisición de productos, almacenamiento, transporte, distribución, cumpliendo las fases de procesamiento de pedidos, manejo de materiales, embalaje, transporte de productos, almacenamiento, control de inventarios, entre otros. Tanto las empresas, como demás aspectos de la investigación se desarrollaron en el Gran Área Metropolitana (GAM) octubre-diciembre del 2021.

Método de recolección de datos: se aplicaron tres actividades debidamente instrumentalizadas, como primer paso se procedió a la realización de una encuesta a siete gerentes de las empresas logísticas indicadas, se les aplicó una boleta de encuesta a siete evaluadores expertos del área, con preguntas abiertas. Por otra parte, se aplicó un instrumento con entrevista telefónica semi estructurada a catorce funcionarios del sector, para la recolección de datos complementarios.

El levantamiento de la información en campo tanto para las entrevistas como las encuestas se efectuaron por el mismo investigador, para reducir la exposición a terceros, o incluso para no comprometer la cadena de transcripción y procesos de evaluación diferenciados con la intervención de otros participantes en esta función. Los datos se toman del subgrupo establecido como muestra dentro de la investigación.

Posteriormente, se ejecutó la tabulación de datos usando herramientas tecnológicas como el programa Microsoft Excel, además se eligió y aplicó como modelo de análisis de valoración de intangibles el Método Financiero Excedente del Margen (Baruch Lev): este método determina el valor del activo intangible, el cual considera un margen de activos tangibles y otro financiero. Para tales efectos se utilizaron los estados financieros, de los últimos tres años y se construye un flujo de efectivo, incluyendo

depreciación y los ajustes correspondientes [11].

El procedimiento técnico consiste en determinar el valor de las partidas ajustadas a la realidad con el uso del método de Valor Neto Contable Corregido (VNCC), para la actualización de los estados financieros y para construir los flujos de caja, asimismo la tasa de descuento se determina mediante el modelo de *Weighted Average Cost of Capital* (WACC), dada la presencia de endeudamiento interno (costo de oportunidad) y externo (costo financiero) presentes en cada una de las empresas consideradas en el estudio. El método matemático financiero del valor del activo intangible (VAI), corresponde al cálculo del valor promedio del Excedente del Margen priorizado (EM) a la tasa del costo medio ponderado del capital (WACC).

Para tales efectos se calculó el (Flujo Neto de Efectivo proveniente del VNCC) - (MRAT)-(MRAF). Entiéndase por el margen razonable de los activos tangibles (MRAT), al valor de los activos tangibles multiplicado por el porcentaje estimado de inversión en tangibles (7%), y el margen razonable de los activos financieros (MRAF), al valor de los activos financieros multiplicado por el porcentaje estimado de inversión en activos financieros (4.5%). Para los siete casos de estudio se utilizan los mismos porcentajes como base homogénea de

consistencia y comparabilidad. Posteriormente se obtiene el excedente del margen (EM) el cual corresponde al resultado del Flujo Neto de Efectivo menos (MRAT)-(MRAF).

Como paso adicional, se calcula el promedio del excedente del margen como aquellos excedentes del margen valorados con la siguiente escala de prioridad = $((EM1) * (1) + (EM2) * (2) + (EM3)) * (3) / (1+2+3)$ y finalmente se divide el $((\text{Promedio del Excedente del Margen}) / WACC)$, lo cual da como resultado el valor del activo intangible (AI).

Análisis de datos: Para estos efectos se utilizarán tablas de Excel, además de programas estadísticos, así como la aplicación de las reglas de asociación de datos, medidas de tendencia central y dispersión para cuantificar y agrupar referencias e identificar convergencias y/o concentraciones.

3.- Resultados

La investigación examinó siete empresas del sector logístico, de las cuales se extrae datos y hallazgos respecto a factores de competitividad empresarial y decisiones de inversión entre activos tangibles e intangibles.



Figura 1. Factores de inversión que incidieron más en la competitividad y productividad. Fuente: Elaboración propia, con base en instrumentos de encuesta.

La figura 1 muestra una convergencia hacia una marcada e intensiva perspectiva de los empresarios examinados acerca de ciertos activos tangibles (AT) que han sido esenciales en su competitividad y productividad considerados disparadores del crecimiento. En este caso, seis de siete examinados indica que las siguientes variables mostraron decisivamente una mayor relevancia: transporte, instalaciones físicas, así como inversión en maquinaria y equipo.

Por otra parte, en cuanto a los activos intangibles (AI), se muestra como seis de siete indicaron que

los de mayor relevancia e incidencia fueron: tipo y calidad de servicios, lealtad de clientes y contactos estratégicos. Además, siete de siete coincidieron que el acceso a financiamiento y el conocimiento y experiencia que es parte del capital intelectual, han sido fundamentales para impulsar la competitividad y la productividad.

Por otra parte, mediante la aplicación del modelo de valoración de intangibles denominado método financiero del excedente del margen (Baruch Lev), se registra en la tabla 1.3. que el WACC calculado para las empresas (Ex1 a Ex7) está de

acuerdo con su costo de fondeo interno y externo, oscilando en el rango de (11.2% a 14.1%). No obstante, mediante el modelo de valoración supracitado el valor del (AI) respecto al valor de la empresa está en el rango moderado bajo de (5.16% a 10.13%), por ende, el análisis de razonabilidad y asociación de datos sugiere que las empresas con mayor estabilidad de inversión en (AI) reconocen al activo intangible como decisivo en la competitividad y su valor se incrementa. Pero aun las inversiones son bajas, en gran parte explicado, por la coyuntura de pandemia en donde hubo efectos de moderación

en inversión en innovación, desarrollo e incluso rubros como capacitación.

La anterior consideración, se confirma con los datos registrados en los periodos (2019-2021) está en el rango de (2%-8%) 2019, (1%-7%)2020 y (0%-6%) 2021, con un visible descenso por el efecto pandemia, sin embargo, se recolectan en las entrevistas un reconocimiento por hacer una mayor inversión en activo intangible en los presupuestos de inversión programados para el 2022.

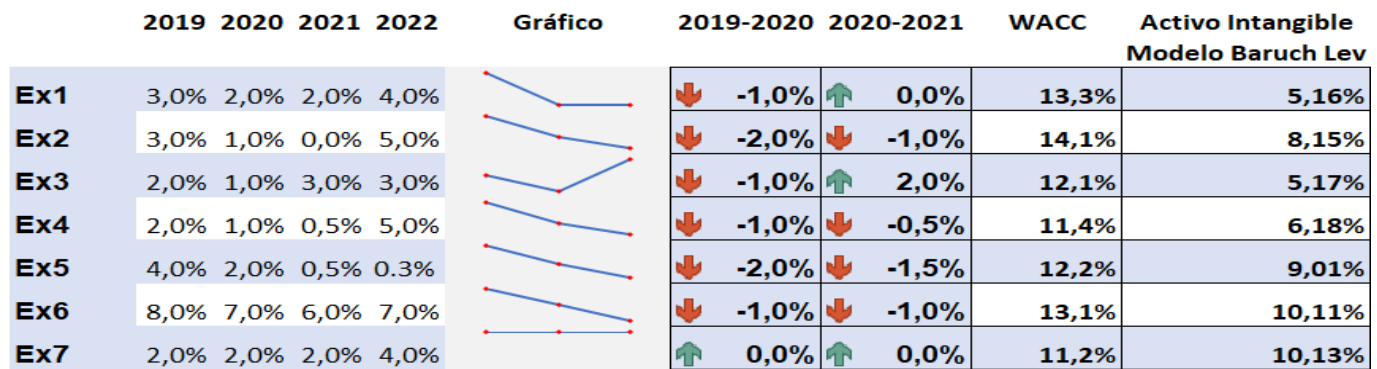


Figura 2. Factores de inversión que incidieron más en la competitividad y productividad. Fuente: Elaboración propia, con base en instrumentos de encuesta.

En la figura 2, se muestra una convergencia en seis de los siete casos de una contracción presupuestaria hacia la dedicación de recursos al activo intangible del 2019 al 2021, pero hay una tendencia de cinco de siete que esperan aumentar

la inversión en dicho rubro en el 2022, si se logra una estabilidad geopolítica en Europa y se confirma una recuperación de la economía mundial.

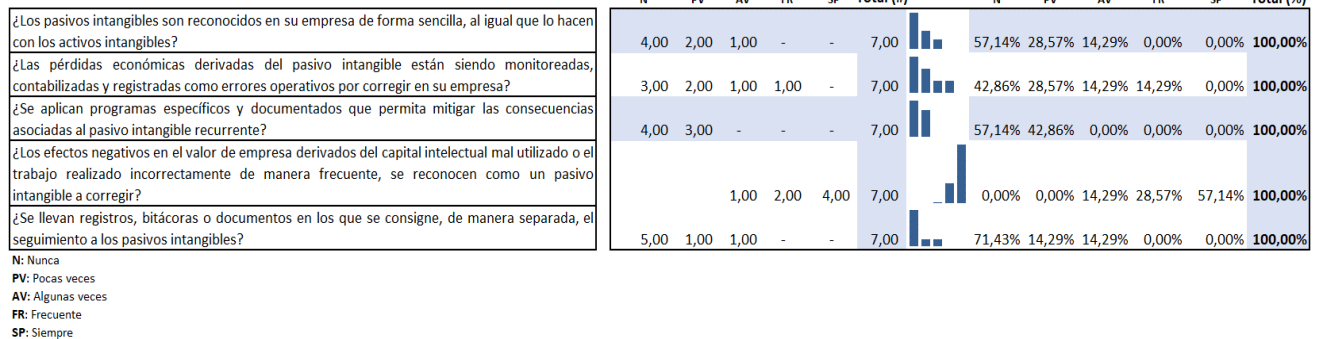


Figura 3. Gestión del Pasivo Intangible. Fuente: Elaboración propia, con base en instrumentos de encuesta.

En la tabla 1.4, se muestra como seis de siete consultados indican que nunca o pocas veces, reconocen de forma sencilla el pasivo intangible, como si lo hacen con el activo intangible. Los resultados del pasivo intangible indican no los registran con ese nombre en forma diferenciada en un auxiliar, bitácora o memoria, sin embargo, consideran importante tomarlo en cuenta e incorporarlo a la gestión de éste, para efectos de mitigarlo.

4.- Conclusiones

- La selección del modelo de valoración financiera para determinar el valor de los Activos Intangibles (AI), está en función de la información disponible, depende de las pre condiciones, la perspectiva vendedora o compradora del análisis, la experiencia del examinador financiero, el sistema de acceso a datos básicamente. Por ende, se considera que no hay un modelo mejor que otro, sin embargo, algunos modelos como Interbrand, Baruch-Lev del Excedente del Margen, Luthy, Aus Consultant, poseen amplia aceptación de mercado.
- En las encuestas a expertos se determinó que al no calcularse y/o jerarquizarse los beneficios futuros provenientes de los activos intangibles, impide realizar el análisis del aporte de creación de valor y aumento de competitividad de largo plazo que proviene de ellos, lo que hace una limitante para que se realice una correcta y justificada gestión, para promover futuras decisiones de inversión en el (AI), para estimular el desarrollo, creación y proyección de la empresa para el largo plazo.
- En las encuestas a valuadores especialistas, se determinó que no reconocer los beneficios de la inversión en el activo intangible, hace que la inversión se continúe dirigiendo a activos tangibles incorrectamente al creer que de ahí emana la evolución y riqueza del negocio.
- Las decisiones de inversión de activos intangibles y la gestión de los mismos sería más activa y dinámica, si existiera una mayor claridad

de su uso en la empresa, y de su relación directa con mejoras de valor de la empresa, tales como son: asignación óptima de recursos, mejorar la visión corporativa de negocio, reductor de costos, agente dinamizador de la producción y las ventas, generador de rendimientos, mejor posicionamiento, presencia y lealtad de clientes, así como fortalecer de la posición competitiva y comercial, ubicándose entre los favoritos del mercado.

- Los activos intangibles de más fácil reconocimiento para los empresarios del sector entrevistados son: la marca, patentes, el capital intelectual, diseño y derechos de autor, no obstante, la definición puntual de otros activos intangibles es más compleja.
- Al 72% de las empresas examinadas les interesa desarrollar (AI), tales como: marca, diseños y procedimientos, identidad corporativa, cartera de clientes *premium*, valor agregado y diferenciadores para estas carteras, “*net working*” y servicios con características irrepetibles que los ubiquen en la lista de preferencias del consumidor.
- El 57% de las opiniones de expertos consultados, converge en que los pasivos intangibles han sido homologados al tratamiento de ciertos riesgos estratégicos, operativos y legales por el desconocimiento generalizado respecto al tema.
- El 50% de los empresarios encuestados, considera que los problemas asociados al no reconocimiento de los pasivos intangibles, se tradujo en graves daños, materializados en pérdidas y costos económico, derivado de: excesos de concentración, sobredimensionamiento, ausencia de destrezas, desconocimiento, falta de control y decisiones incorrectas y rezagadas, impuntualidad/retrasos, deterioro económico y desgaste estratégico, entre otros.
- Los antivalores se citaron en el 72% de los casos como pasivos intangibles, tales como: injusticia, discriminación, desigualdad, irresponsabilidad, entre otros.

- Las empresas en general no poseen personal en diversos departamentos que coadyuvan a gestionar la reducción, mitigación o erradicación específica del pasivo intangible, se sugiere implementar la Unidad de Inteligencia de Servicios Intangible (UISI), para dicha función.
- Cuando el (AI) deja de crear valor añadido a la empresa, o beneficios, podrían ser un signo de un intangible parcial o plenamente amortizado, comprometiendo su funcionalidad, por lo cual debe, reconvertirse, cambiarse o discontinuarse.
- En el 43% de los funcionarios del sector encuestados, le adjudicó a los activos intangibles la capacidad para: incrementar de manera sostenida y de largo plazo las ventas, aumentar la productividad, generar ahorro, reducir costes, agregar valor, aumentar la presencia, posicionamiento, y hacer ganar valor a la localización del negocio, al producto o servicio, proceso, diseño y a la marca, impulsando una mejor competitividad sostenida de largo plazo, entendiéndose que una buena marca hace que los clientes puedan estar dispuestos a pagar más y muchas veces más dinero en algunos casos por un bien o servicio en la economía.
- El 64% funcionarios del sector encuestados, consideraron que aquellas decisiones humanas continuamente desafortunadas, destruyen el valor de las empresas, perdiendo competitividad y producción, y llevan a desaciertos frecuentes, son consecuencia de pasivos intangibles (PI), en algunos casos decisiones simultáneas y extremas aumentan el daño notablemente.
- Es aconsejable que los métodos de valoración y los indicadores seleccionados estén en apego a la realidad empresarial de cada sector, debido a sus diferencias y particularidades, así como contar con una periodicidad determinada de valoración, para dar seguimiento a la evolución y trazabilidad de los resultados.

Referencias

- [1] H. Coronado. “Análisis de sectores empresariales y portafolios de inversión tradicionales”. FUDECI. San José, Costa Rica, 2020 pp. 18-37
- [2] C. Álvarez. “Hacia un Nuevo Modelo de Valoración de Intangibles”, Tesis Documentos de Estrategia, Corporate Excellence, Universitat Jaume I, Castellón España.
- [3] Kaizen Capital. “¿Qué es el Good Will? ¿Qué es el fondo de Comercio?” <https://compraventaempresasgk.com/good-will/?msclkid=388a7c56cfd511ec9ea3f6173917c827>, Ene. 29, 2021. [Set.29, 2021].
- [4] Las Normas NIIF (2020, Ene.). *IFRS Foundation Publications Department, United Kingdom*. [On-line]. Available: <https://normasinternacionalesdecontabilidad.es/normas-internacionales/> [Set.26, 2021]
- [5] Departamento de Publicaciones IFRS *Las Normas NIIF, ilustradas, United Kingdom, London: IFRS Foundation, 2021 NIC 38, pp A1893.*
- [6] G. Bannock, *Diccionario de Economía*. 2da Edición. México, D.F. Editorial Trillas S.A, 1995, pp. 34.
- [7] Brand Finance, (2020, Oct.). *Global Intangible Finance Tracker (GIFT)*. [On-line]. Available: <https://brandirectory.com/download-report/brand-finance-GIFT-2020.pdf> [Set. 10, 2021].
- [8] C. Juárez “¿Cuáles serán las tendencias en las empresas del futuro”? *Internet: https://thelogisticsworld.com/tecnologia/cuales-seran-las-tendencias-en-las-empresas-del-futuro/* Feb. 22, 2021 [Set.29, 2021]

- [9] C. Canals. "Intangibles: la nueva versión en la era del conocimiento". Internet: <https://www.caixabankresearch.com/es/economia-y-mercados/actividad-y-crecimiento/intangibles-nueva-inversion-era-del-conocimiento>, Nov. 10, 2014 [Dic.20, 2021].
- [10] J. Aznar, Cayo, T., A. López, *Valoración de Intangibles Marcas y Patentes, Métodos y Casos*, España: Editorial Ardiles, 2017, pp. 55-73
- [11] P. Fernández *Valoración de Marcas y Patentes. Documento de Investigación DI n 686, IESE Business School*, España: Universidad de Navarra, 2007 pp. 10-28.
- [12] D. Andriensen, "IC valuation and measurement: classifying the state of art", *Journal of intellectual capital*, vol 5, Num 2; pp. 220-245, 2004. <https://doi.org/10.1108/14691930410533669>.
- [13] I. Caddy. "Intellectual capital, recognizing, both assess and liabilities", *Journal of intellectual Capital*. 1822), 2000 pp. 129-146. <https://doi.org/10.1108/14691930010377469>.
- [14] H. Suarez. "Reconocimiento, medición contable, y presentación de los estados financieros del capital intelectual, *Revista Venezolana de Gerencia*, vol. 22, núm. 79, Venezuela: Universidad de Zulia, 2017. pp. 16-31. <https://doi.org/10.31876/revista.v22i79.23033>
- [15] J. Marín, Ketelhohn, W. *Inversiones: Análisis de Inversiones Estratégicas*. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma, 2004 pp. 35-56.
- [16] J. Marín, W. Ketelhohn. "Inversiones Estratégicas: Un Enfoque Multidimensional". Escazú, Costa Rica: 6ta Edición, Asociación Libro Libre, 1995, pp. 151-165
- [17] A. Salvador, "Elementos que conforman los pasivos intangibles en una empresa mexicana" México: División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM, Circuito Exterior, Ciudad Universitaria; México D.F., 2012. pp. 1-15. https://kipdf.com/elementos-que-conforman-los-pasivos-intangibles-en-una-empresa-mexicana_5ab7b2ac1723dd429c762475.html
- [18] M. García. *Intangibles: Activos y Pasivos, Intangible Capital. ORG*, <https://www.redalyc.org/pdf/549/54900106.pdf>
- [19] R. Hernández, M. Baptista, y C. Fernández, "Metodología de la investigación" (Hernández Sampieri, Ed.) Mc Graw Hill, 2014. pp. 130-330.
- [20] H. Sampieri, R., F. Collado, C., & P. Baptista Lucio, *Metodología de la investigación* (6a. ed.), México D.F: McGraw-Hil, 2014. 2010. pp. 63-106
- [21] R. Barrantes, *Investigación, Un camino al conocimiento, Un Enfoque Cualitativo, Cuantitativo, Mixto*. Editorial EUNED. San José, Costa Rica, 2014. pp. 25-36.
- [22] D. De Freitas y C. Sandra. "Valoración de activos intangibles basados en la metodología de opciones reales para evaluar inversiones tecnológicas, Colombia". *Actualidad Contable FACES*, [S.l.], n. 42, p. 36-94, jun. 2021. ISSN 2244-8772. Disponible en: <https://doi.org/10.53766/ACCON/2021.42.02>

Derechos de Autor (c) 2022 Harold Coronado Coronado



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](#).

Usted es libre para compartir —copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato — y adaptar el documento —remezclar, transformar y crear a partir del material— para cualquier propósito, incluso para fines comerciales, siempre que cumpla la condición de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

[Resumen de licencia](#) - [Texto completo de la licencia](#)