



UNL • FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS



UNIVERSIDAD
NACIONAL DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad Nacional del Litoral

Maestría en contabilidad y auditoría

Trabajo Final de Maestría

¿La partida doble alcanza? — Un análisis acerca de la problemática de la contabilización de la plusvalía en el marco de combinaciones de negocios.

Maestrando: CPN Pisan, Francisco.

Director: Mg. Perotti, Hernán José.

Mayo de 2026

Abstract.

El presente trabajo tiene por objeto analizar críticamente los diversos criterios contables propuestos por la doctrina y marcos normativos seleccionados (NIIF, US GAAP y normas argentinas) para la contabilización de la plusvalía surgida en combinaciones de negocios, evaluando su aptitud para representar fielmente la realidad económica y proveer información útil a los usuarios. La investigación, de diseño no experimental y transeccional descriptivo, se estructura sobre la premisa de que la plusvalía no constituye una unidad de cuenta homogénea, sino un agregado heterogéneo de componentes. El desarrollo examina de manera comparativa y valorativa el reconocimiento, la medición inicial y subsecuente, y la información a revelar sobre la plusvalía. Los hallazgos señalan que el reconocimiento de la plusvalía como activo y de la minusvalía como ganancia es conceptualmente superior a su imputación al patrimonio, que la medición inicial a valor razonable de la participación no controladora ofrece una representación más fiel, y que el modelo de deterioro exclusivo, pese a sus limitaciones, es preferible a la reintroducción de la amortización sistemática. La conclusión central sostiene que el rigor de la partida doble resulta insuficiente para capturar la complejidad del fenómeno, por lo que las revelaciones de alta calidad, orientadas a instigar representaciones mentales fieles en los usuarios, se erigen como el instrumento indispensable para que los estados financieros cumplan su objetivo de facilitar una asignación eficiente de recursos económicos.

Palabras clave: plusvalía, combinaciones de negocios, partida doble, NIIF 3, deterioro, información a revelar.

This paper aims to critically analyze the various accounting criteria proposed by the doctrine and selected regulatory frameworks (IFRS, US GAAP, and Argentine standards) for the accounting of goodwill arising from business combinations, evaluating their ability to faithfully represent economic reality and provide useful information to users. The research, structured as a non-experimental, descriptive, and cross-sectional study, is based on the premise that goodwill does not constitute a homogeneous unit of account but rather a heterogeneous aggregate of components. The development comparatively examines the recognition, initial and subsequent measurement, and disclosure of goodwill. The findings signal that recognition of positive goodwill as an asset and of negative goodwill as a gain is conceptually superior to charging it directly to equity, that initial measurement of non-controlling interests at fair value provides a more faithful representation, and that the impairment-only model, despite its limitations, is preferable to the reintroduction of systematic amortization. The core conclusion argues that the rigid mechanics of double-entry bookkeeping are insufficient to capture the complexity of the phenomenon; therefore, high-quality disclosures, designed to prompt faithful

mental representations in users, stand as the indispensable tool for financial statements to fulfill their objective of promoting efficient capital allocation.

Keywords: goodwill, business combinations, double-entry bookkeeping, IFRS 3, impairment, disclosure.

Contenidos.

1. Planteamiento.	1
1.1. Introducción.	1
1.2. Descripción del tema objeto de la investigación.	1
1.3. Objetivos.	2
1.3.1. Objetivo general.	2
1.3.2. Objetivos específicos.	2
1.4. Hipótesis.	3
2. Justificación.	4
2.1. Introducción.	4
2.2. Conceptualización y consecuencias del "paradigma de utilidad". Evolución hacia el mismo.	4
2.3. La contabilidad mental como evidencia del poder representacional de la información financiera.	8
2.4. Relación entre el paradigma de utilidad, la contabilidad mental y la relevancia del objeto de estudio del presente trabajo.	10
3. Metodología.	12
3.1. Introducción.	12
3.2. Diseño metodológico.	12
3.3. Tipo de información utilizada y técnicas de recolección.	12
4. Marco teórico.	14
4.1. Introducción.	14
4.2. Definición de una combinación de negocios.	14
4.3. La cuestión de la clasificación de las combinaciones de negocios.	20
4.4. El método de la adquisición.	22
4.4.1. Descripción del método.	22
4.4.2. Paso 1: Identificación de la adquirente.	22
4.4.2.1. El caso de las adquisiciones inversas.	23
4.4.3. Paso 2: Determinación de la fecha de adquisición.	23
4.4.4. Paso 3: Reconocimiento y medición de los activos identificables adquiridos, de los pasivos asumidos y de cualquier participación no controladora en la adquirida.	24
4.4.4.1. Reconocimiento de activos adquiridos y de pasivos asumidos.	25
4.4.4.2. Medición de activos adquiridos y pasivos asumidos.	27

4.4.4.3. Medición de una participación no controladora.	28
4.4.5. Paso 4: Reconocimiento y medición de la plusvalía o minusvalía.	31
5. Desarrollo.	32
5.1. Introducción.	32
5.2. Reconocimiento.	32
5.2.1. Notas acerca de la naturaleza de la plusvalía.	32
5.2.1.1. Notas históricas.	32
5.2.1.2. La visión contemporánea de los emisores de estándares contables.	36
5.2.1.3. Otras visiones.	37
5.2.2. Reconocimiento contable de la plusvalía.	41
5.2.2.1. Panorama normativo actual.	41
5.2.2.2. Plusvalía positiva.	43
5.2.2.2.1. Discusión conceptual.	44
5.2.2.2.2. Enfoque empírico.	51
5.2.2.3. Minusvalía.	54
5.2.2.3.1. Discusión conceptual.	54
5.2.2.3.2. Enfoque empírico.	63
5.3. Medición inicial.	65
5.3.1. Discusión conceptual.	65
5.3.2. Enfoque empírico.	72
5.4. Medición subsecuente.	80
5.4.1. Panorama normativo actual.	81
5.4.1.1. Normas NIIF.	82
5.4.1.2. Normas US GAAP.	84
5.4.1.3. Estándares contables argentinos elaborados por la FACPCE.	87
5.4.2. Antecedentes históricos de la normatividad actual.	89
5.4.2.1. Normas NIIF.	90
5.4.2.2. Normas US GAAP.	91
5.4.2.3. Estándares contables argentinos elaborados por la FACPCE.	93
5.4.3. Discusión conceptual.	93
5.4.3.1. La visión contemporánea de los emisores de estándares contables.	93
5.4.3.2. Otras visiones.	105
5.4.4. Enfoque empírico.	114
5.5. Información a revelar.	118
5.5.1. Panorama normativo actual.	119
5.5.2. Discusión conceptual.	121

5.5.2.1. La visión contemporánea de los emisores de estándares contables.	121
5.5.3. Nuestras propuestas.	130
5.5.3.1. Medida inicial del "colchón".	131
5.5.3.2. Flujos de efectivo ex post.	133
5.5.3.3. VNA de la inversión.	135
5.5.4. Enfoque empírico.	136
6. Conclusiones.	139
6.1. Introducción.	139
6.2. Síntesis de los principales hallazgos.	139
6.2.1. Hallazgos sobre reconocimiento.	139
6.2.2. Hallazgos sobre medición inicial.	140
6.2.3. Hallazgos sobre medición subsecuente.	140
6.2.4. Hallazgos sobre información a revelar.	140
6.3. Contraste con nuestras hipótesis.	141
6.4. Respuesta a la pregunta que da título a este trabajo.	142
7. Referencias bibliográficas	143

1. Planteamiento.

1.1. Introducción.

En el presente capítulo delimitamos el objeto de estudio de esta investigación: la contabilización de la plusvalía surgida en una combinación de negocios bajo el método de la adquisición. Ante la imposibilidad de que la asignación del precio de compra balancee de forma natural, la diferencia residual, denominada *plusvalía*, ha sido fuente de intensos debates. Planteamos aquí los objetivos generales y específicos del trabajo, orientados a analizar, comparar y ponderar los distintos criterios contables propuestos por la doctrina y por marcos normativos seleccionados (NIIF, US GAAP y estándares argentinos elaborados por FACPCE), así como las hipótesis que guiarán el desarrollo de nuestro trabajo.

1.2. Descripción del tema objeto de la investigación.

La contabilización de una combinación de negocios por parte de una entidad adquirente, tal y como se encuentra actualmente regida por las Normas NIIF, por los US GAAP y por los estándares contables elaborados por la FACPCE y propuestos como normas en Argentina, exige asignar la medida contable de la contraprestación asumida más la de cualquier participación no controladora en el negocio adquirido, de existir, a la medida contable que se asigne al conjunto de activos netos identificables adquiridos, procedimiento denominado “asignación del precio de compra” (“PPA”, sigla de la voz anglosajona “*purchase price allocation*”). La aplicación del PPA implica que, cualquiera sea el criterio con el cual se midan los activos netos identificables adquiridos (excepto que sea al costo), sólo en caso de una extraordinaria casualidad podría dicha cifra coincidir con la de las medidas asignadas a la contraprestación y, en su caso, a la participación no controladora, lo que impide que el asiento contable descripto balancee, obligando a los elaboradores de políticas contables a diseñar un tratamiento para la cifra residual resultante por diferencia, a la que se le han asignado nombres tales como “plusvalía” (traducción un tanto arbitraria del inglés *goodwill*), “llave de negocio” (popular en la literatura contable argentina), “fondo de comercio” (común en España), entre otros. Esta cifra, aritméticamente, puede resultar tanto positiva como negativa; o, en clave contable, con saldo deudor o acreedor.¹ (Fowler, 2020)

La cuestión del tratamiento contable a dispensar a la plusvalía ha generado numerosos debates entre los interesados en la reportería financiera (por ejemplo, comunidad inversora, elaboradores de estándares, auditores externos, entidades que preparan sus estados financieros, comunidad académica, entre otros). De

¹ Por razones de comodidad expositiva, de aquí en más utilizaremos el vocablo “plusvalía” cuando nos refiramos al concepto indiferentemente de su signo, y “plusvalía positiva” o “minusvalía” cuando nos refiramos específicamente a la partida deudora o acreedora, respectivamente.

acuerdo con Ratiu *et al* (2013), *la plusvalía es uno de los activos más controvertidos del balance y el debate en torno a él ha existido desde el siglo XIX hasta la actualidad, ya sea sobre cómo se definía, reconocía o contabilizaba el término en las situaciones financieras* (traducción propia).

Esto es así principalmente porque encarar la adquisición de un negocio constituye con frecuencia una decisión gerencial de una envergadura significativa (de acuerdo con Wen (2016), *la plusvalía ha representado, en promedio, entre el 14 y el 15% del total de los activos para aproximadamente la mitad de las empresas públicas estadounidenses que informaron un valor distinto de cero en la cuenta de plusvalía en sus balances entre 2005 y 2013* (traducción propia)), por lo que es esperable que quienes tienen a su cargo la toma de decisiones de tal naturaleza estén sujetos a un riguroso escrutinio, y la herramienta por excelencia para efectuar dicha rendición de cuentas no es otra que los estados financieros. Lo anterior da lugar a que nos preguntemos cuáles son los méritos y flaquezas de las diferentes alternativas que la disciplina contable ha propuesto para la contabilización de ese fenómeno, lo cual constituye, en líneas generales, el objetivo del presente trabajo.

1.3. Objetivos.

1.3.1. Objetivo general.

Analizar los diferentes criterios contables propuestos por la doctrina y por ciertos estándares contables seleccionados para la contabilización de la plusvalía en el marco de combinaciones de negocios mediante el método de la adquisición.

1.3.2. Objetivos específicos.

- I. Identificar los componentes de la plusvalía, determinando sus características económicas y de otro tipo y su impacto en la medición inicial de la misma.
- II. Identificar, listar y describir en detalle los posibles criterios en materia de reconocimiento, medición inicial, medición subsecuente y revelación en notas para representar la plusvalía en los estados financieros propuestos por la doctrina y por ciertos estándares contables, tanto en la actualidad como en el pasado, específicamente los *International Financial Reporting Standards* (NIIF/IFRS) emitidos por el *International Accounting Standards Board* (IASB), junta que funciona en el marco institucional de la *International Financial Reporting Standards Foundation* (IFRS Foundation); los *United States Generally Accepted Accounting Principles* (US GAAP) emitidos por el *Financial Accounting Standards Board* (FASB) y los estándares contables elaborados y propuestos como normas en Argentina por la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas (FACPCE).

- III. Comparar los criterios identificados en cuanto a la interpretación económica de la plusvalía que subyace en los mismos, poniendo en evidencia sus similitudes y diferencias.
- IV. Ponderar los criterios identificados en función de su aptitud para representar razonablemente la realidad económica subyacente al fenómeno de la plusvalía y proveer información útil a los usuarios de los estados financieros.
- V. Formular propuestas de revelación tendientes a superar las limitaciones representacionales identificadas.

1.4. Hipótesis.

- I. La plusvalía no representa una unidad de cuenta identificable y separable (como la generalidad de los activos y pasivos) sino que su medida numérica resulta del efecto agregado de múltiples fenómenos de naturaleza divergente.
- II. Se han propuesto múltiples posibles abordajes contables del fenómeno de la plusvalía, algunos de los cuales forman o formaron parte de uno o más conjuntos de estándares/normas contables, los cuales divergen significativamente entre sí.
- III. Los diferentes criterios para el tratamiento contable de la plusvalía en el marco de combinaciones de negocios producen información de utilidad dispar.

2. Justificación.

2.1. Introducción.

Para comprender la importancia de estudiar la plusvalía, es imperativo reconocer que la disciplina contable ha trascendido su etapa meramente legalista para abrazar un paradigma de utilidad orientado al usuario. En este capítulo fundamentamos la investigación en la necesidad de proporcionar información financiera que no solo sea verificable, sino fundamentalmente útil para la toma de decisiones económicas. Al situar la plusvalía bajo este prisma, el estudio deja de ser un ejercicio meramente técnico para convertirse en un análisis sobre cómo la representación fiel de este fenómeno impacta en la asignación eficiente de recursos en la economía.

2.2. Conceptualización y consecuencias del “paradigma de utilidad”. Evolución hacia el mismo.

Tua Pereda (1990) explica que, en el desarrollo histórico de la teoría contable a lo largo del pasado siglo, se pueden identificar tres “fases” o “etapas” (“paradigmas”, en palabras del autor) en relación con el propósito de la información producida por la disciplina contable y, en consecuencia, con las características que debe tener esta información.

El autor señala la existencia de un paradigma inicial de naturaleza "legalista", que, citando a Cañibano (1975), ubica temporalmente en el período que precedió a la Primera Guerra Mundial, y que describe como un enfoque en el que la contabilidad se centraba en la tarea de registrar transacciones. En este contexto, la función de la contabilidad era bastante restringida, limitándose a proporcionar al propietario del negocio una visión de su posición financiera.

Como una segunda etapa, el autor describe un paradigma centrado en la medición del beneficio económico como uno que prioriza la perspectiva económica y busca que la información contable refleje fielmente la realidad económica. El objetivo principal de la contabilidad en esta etapa era calcular y registrar con precisión el beneficio y la situación patrimonial, sin considerar quién recibe esta información o con qué propósito:

Nuestra disciplina, en este período, buscó y tomó conceptos fundamentalmente basados en la teoría económica y en la microeconomía, suponiendo que, de este modo, se facilitaría aquel cálculo y, por ende, la eficiente distribución de recursos: con ello, los autores que han militado bajo este paradigma se referían a la búsqueda de la verdad (...) La búsqueda de esta verdad se apoya en conceptos eminentemente económicos de valor, renta y riqueza, construyendo por lo general importantes teorías valorativas

que, con frecuencia, se apartan de los criterios tradicionales basados en el coste histórico. (Tua, 1990).

El autor identifica el último y, por tanto, actual paradigma como el “de utilidad”. Este nuevo paradigma prioriza una verdad orientada al usuario, buscando maximizar la utilidad en la toma de decisiones. Aunque la verificabilidad y objetividad siguen siendo criterios importantes, la relevancia se ha convertido en el factor principal a considerar.

Este cambio de perspectiva no fue repentino, señala, sino que comenzó a gestarse desde finales de los años veinte y principios de los treinta. Citando a Hendricksen (1970), el autor remarca que, durante este período, el objetivo de la contabilidad evolucionó notablemente: si antes se centraba simplemente en informar a la gerencia y acreedores, ahora se enfocaba en proporcionar información financiera útil y relevante para inversionistas; entendiéndose por tales a propietarios y prestamistas actuales y potenciales, entre otros.

El autor explica que la Gran Depresión de 1929 y la subsiguiente reorganización de los mercados financieros en Estados Unidos fueron factores determinantes en este cambio de paradigma. Estas circunstancias históricas y económicas sentaron las bases para una nueva era en la que las necesidades informativas de los usuarios se volvieron fundamentales en la práctica contable.

Citando a Sterling (1972), el autor resume esta nueva filosofía al afirmar que la elección de la información a presentar debe basarse primordialmente en su utilidad para la toma de decisiones. Bajo esta perspectiva, la información más valiosa es aquella que proporciona los datos más relevantes y útiles para los modelos de decisión del usuario final. Este cambio de enfoque representa una transformación fundamental en la teoría y práctica contable, alejándose de un modelo rígido y normativo hacia uno más flexible y orientado a satisfacer las necesidades informativas de una amplia gama de usuarios de la información financiera.

En los párrafos precedentes, el vocablo “usuarios” aparece como de central importancia. Numerosos han sido los intentos de elaborar listados, taxativos o enunciativos, de estos, dado que su caracterización parece ineludible si pretendemos moldear las características de la información financiera en función de las necesidades decisorias de los mismos. Tuapa pasa revista de manera pormenorizada a los más relevantes de dichos intentos, en especial los encarados por la *American Accounting Association (AAA)* entre 1936 y 1966, por el *Financial Accounting Standards Board (FASB)* en 1978 y por el *Institute of Chartered Accountants of England and Wales (ICAEW)* en 1975. En general, dichos listados incluyen, con distinto grado de frecuencia y prioridad, a acreedores, inversores, directivos, miembros de cuerpos profesionales, reguladores, personas que tengan

interés en una empresa individual o en los problemas relativos a la economía nacional², propietarios, proveedores, inversores potenciales, empleados, clientes, analistas financieros, agentes mediadores, garantes, legisladores, economistas, abogados, prensa, sindicatos, asociaciones de comercio, profesores y competencia.

Más recientemente, los marcos conceptuales correspondientes a los estándares contables con mayor relevancia global, esto es, US GAAP y NIIF, coinciden en limitar dicho alcance a los propietarios (o accionistas) y prestamistas (o acreedores) actuales y potenciales de una entidad que informa, comprometiéndose por lo tanto a moldear las características de la información financiera preparada de acuerdo con estos estándares en función de las necesidades decisorias de dichos grupos de usuarios, sin dejar de reconocer que la información así preparada puede resultar de utilidad también para otros. (IFRS, 2026; FASB, 2021).

Una vez delimitados los grupos de usuarios a considerar como destinatarios de la información financiera en el marco del paradigma de utilidad, es menester determinar cuáles son los objetivos de dicha información. Lógicamente, este objetivo no puede ser otro que la satisfacción de las necesidades de información de esos usuarios. Sin embargo, este objetivo así formulado reviste un carácter abstracto y general que demanda su traducción en objetivos concretos. En este orden de ideas, un temprano ensayo que consideramos que conserva plena vigencia y validez es el producido por el *American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)* en 1973 a través del comúnmente denominado “Informe *Trueblood*”, cuyo título oficial traducido al español es “Objetivos de los estados financieros”. De acuerdo con el mismo, según explica Tua, los objetivos de la información financiera se agrupan en los siguientes puntos:

1. Proporcionar datos relevantes para facilitar decisiones económicas acertadas.
2. Asistir a usuarios con acceso o recursos limitados para obtener información financiera crucial.
3. Ofrecer datos que ayuden a inversores y acreedores a anticipar, contrastar y valorar los posibles flujos de efectivo en cuanto a cantidad, frecuencia y nivel de riesgo.
4. Brindar información que permita pronosticar, cotejar y evaluar la capacidad de generación de utilidades de la empresa.
5. Proporcionar datos que permitan valorar la habilidad y compromiso de la dirección en el uso eficiente de los recursos para lograr los objetivos principales de la organización.

² Se refiere a la de los Estados Unidos.

6. Facilitar información sobre eventos y transacciones, así como su interpretación, para permitir la predicción, comparación y evaluación de la capacidad de generar beneficios.
7. Presentar un informe de la posición financiera que sirva para prever, contrastar y evaluar el potencial de rentabilidad, incluyendo datos sobre transacciones y eventos relacionados con ciclos de beneficio inconclusos.
8. Ofrecer un estado de resultados que ayude a anticipar, comparar y evaluar la capacidad de generar ganancias, abarcando ciclos de valor completos y fases de ciclos en desarrollo.
9. Elaborar un informe de operaciones financieras enfocado en aspectos reales con impacto significativo en la tesorería, útil para pronosticar, contrastar y evaluar la rentabilidad potencial.
10. Ofrecer información que facilite las predicciones, incluyendo las de la propia empresa si esto beneficia las proyecciones del usuario.
11. En entidades sin fines de lucro, proporcionar datos que permitan evaluar su eficacia en el uso de recursos para cumplir sus objetivos organizacionales.
12. Facilitar información sobre las actividades empresariales que impactan en la comunidad, que sean cuantificables, descriptibles o medibles, y relevantes para evaluar el rol de la entidad en su contexto social.

Establecidos los objetivos de la información financiera, resta esbozar los requisitos con que debe cumplir esta para poder dar satisfactoria respuesta a aquellos. Los mismos no son más que la respuesta a la pregunta “¿qué características debe tener la información financiera para ser considerada útil?”. Vale explicitar que, como enseña Tua:

Estos requisitos constituyen la base o punto de partida para evaluar la validez o adecuación de un determinado método, de acuerdo con la información que produce. (Tua, 1990).

Al igual que sucede con la delimitación de los usuarios de la información, la determinación precisa de sus características para ser considerada útil es una cuestión subjetiva. Un temprano, pero aún relevante ensayo al respecto es el formulado por la AAA en 1966, que, en opinión de Tua, es el que con mayor trascendencia e influencia posterior aborda esta cuestión. De acuerdo con el mismo, las siguientes son las características que debe reunir la información financiera para considerarse útil:

1. La información debe ser relevante para las acciones o resultados deseados. Esto implica entender las necesidades de los usuarios finales. La relevancia es crucial para que la información sea útil y aplicable en el contexto adecuado.

2. La verificabilidad permite que diferentes expertos lleguen a conclusiones similares al examinar los mismos datos. Esto es especialmente importante cuando los usuarios tienen acceso limitado a la información original o cuando existen intereses contrapuestos. A mayor distancia de los datos originales, más crucial es la verificabilidad.
3. La imparcialidad en la presentación de datos y en las técnicas utilizadas para procesarlos es fundamental. Aunque internamente se pueda tolerar cierto sesgo, para uso externo la información debe ser lo más objetiva posible.
4. La cuantificación se refiere a expresar la información en términos numéricos, frecuentemente monetarios, aunque no exclusivamente. Sin embargo, no toda la información debe ser cuantificada. Cuando sea posible medir, los responsables de los estados financieros deben asumir la responsabilidad de hacerlo adecuadamente.

Vale mencionar que los marcos conceptuales anteriormente mencionados han coincidido en los últimos años en definir como características “fundamentales” de la información financiera útil las de *Relevancia* y *Representación fiel*, siendo otras, tal como la *comparabilidad*, *verificabilidad*, *oportunidad* y *comprensibilidad*, características cualitativas de *mejora*. La diferencia jerárquica entre aquellas y estas radica en que las segundas “*individualmente o en grupo, no pueden hacer que la información sea útil si es irrelevante y no proporciona una representación fiel de lo que pretende representar*” (IFRS, 2026).

Estos marcos conceptuales van más allá, precisando que la información es *relevante* cuando cuenta con *valor predictivo* (puede utilizarse como un dato de entrada en los procesos empleados por usuarios para predecir desenlaces futuros), *valor confirmatorio* (proporciona información sobre (es decir, confirma o cambia) evaluaciones anteriores), o ambos; mientras que la representación es *fiel* cuando se maximizan su completitud, neutralidad y ausencia de error. (IFRS, 2026).

2.3. La contabilidad mental como evidencia del poder representacional de la información financiera.

El paradigma de utilidad, tal como lo hemos recorrido, concibe la información financiera como un instrumento al servicio de las decisiones de los usuarios. Sin embargo, para que ese instrumento sea eficaz, es necesario que el modo en que se presenta sea capaz de instigar, efectivamente, representaciones cognitivas adecuadas en la mente de quien la recibe. Esta idea encuentra un sustento teórico en la *psicología cognitiva*, en particular en la denominada contabilidad mental.

Fennema *et al* (2010) presentan esta teoría desarrollada originalmente, según los autores, por Thaler, como alternativa descriptiva a la teoría de la utilidad esperada

y argumentan que sus principios son plenamente aplicables a los preparadores y usuarios de información financiera externa. La contabilidad mental puede definirse como el conjunto de operaciones cognitivas mediante las cuales los individuos codifican resultados financieros como ganancias o pérdidas, los categorizan en cuentas mentales diferenciadas y los evalúan en consecuencia. Su premisa central es que los individuos no tratan el dinero como un bien fungible: la manera en que un importe es etiquetado, agregado o desagregado, y la frecuencia con que se evalúa, inciden de manera sistemática y predecible en cómo es percibido y en las decisiones que genera.

Los autores identifican tres componentes clave de la contabilidad mental que encuentran un correlato directo en la información financiera. El primero es la codificación: los individuos agregan o desagregan resultados con el fin de maximizar el valor percibido, de acuerdo con la función de valor de la *teoría de la perspectiva* de Kahneman y Tversky. Así, por ejemplo, la misma realidad económica presentada como dos ganancias separadas es evaluada más favorablemente que si se presenta como una ganancia equivalente única, del mismo modo que el reconocimiento de múltiples pérdidas tiende a percibirse como menos negativo si se las integra en una sola. El segundo componente es la categorización: los individuos asignan flujos de fondos a cuentas mentales específicas (por ejemplo, una cuenta de ahorros para vacaciones frente a dinero para consumo diario), y el significado atribuido a cada categoría condiciona las decisiones posteriores. El tercer componente es la evaluación: la frecuencia con que se "cierran" las cuentas mentales y el horizonte temporal adoptado afectan la tolerancia al riesgo y la percepción de ganancias y pérdidas. Los autores ilustran estas ideas con múltiples ejemplos que incluyen conceptos como la "desvinculación de pagos" (separar psicológicamente el momento de pago del momento de consumo) y la reticencia a cerrar cuentas que están en pérdida (costos hundidos).

La relevancia de este marco teórico para el objeto de estudio de nuestro trabajo es manifiesta. Si la manera de etiquetar, agregar y presentar la información financiera incide en cómo los usuarios la procesan y en las decisiones que toman a partir de ella, entonces la calidad de esa presentación adquiere una dimensión que trasciende la mera completitud formal: se convierte en un factor determinante de la utilidad real de los estados financieros. Dicho en otros términos, la relevancia y la representación fiel de la información no son propiedades que residan únicamente en las cifras contables, sino también en la arquitectura comunicacional que los rodea y contextualiza.

2.4. Relación entre el paradigma de utilidad, la contabilidad mental y la relevancia del objeto de estudio del presente trabajo.

De acuerdo con lo expuesto anteriormente, si nos encontráramos en tiempos del segundo paradigma de Tua, la relevancia de estudiar la forma de contabilizar (representar) un fenómeno económico estaría dada por determinar si ella representa fielmente dicho fenómeno o, en otras palabras, si sirve para encontrar la “verdad” que se busca bajo este paradigma.

En tiempos del paradigma de utilidad, sin embargo, de acuerdo con Peasnell, citado por Tua:

No es exagerado decir que la determinación de la utilidad (percibida y real) de los elementos existentes y propuestos de los estados financieros ha sido la preocupación principal (¿casi exclusiva?) de los investigadores empíricos durante la última década. (Traducción propia de Peasnell, 1981).

Entonces, salta a la vista que la relevancia del ejercicio de indagar acerca de la contabilización (representación) de un fenómeno económico en tiempos del paradigma de utilidad, está dada, en cambio, por la necesidad de determinar si los criterios de representación contable analizados cumplen con los requisitos o características necesarios para dar respuesta a las necesidades (objetivos) de información de los usuarios definidos.

Transfiriendo esta abstracta idea al terreno concreto del objeto de estudio del presente trabajo, la relevancia de estudiar los diferentes criterios concebibles para la representación del fenómeno de la plusvalía en el marco de adquisiciones de negocios está dada por analizar cada uno de ellos, por separado y unos a la luz del resto, en búsqueda de la medida en que cumplen, o no, con los requisitos o características necesarios para dar respuesta a las necesidades, objetivos, de información de los usuarios definidos. Para ello, deberemos abandonar las definiciones abstractas e ilustrativas de “usuarios”, “objetivos” y “requisitos” que se presentaron en este capítulo y reemplazarlas por aquellas correspondientes a marcos contables específicos a ser delimitados oportunamente.

De acuerdo con el Marco Conceptual de NIIF:

(...) El Marco Conceptual proporciona el fundamento para elaborar Normas que (...) contribuyen a la eficiencia económica ayudando a los inversores a identificar oportunidades y riesgos en todo el mundo, mejorando así la asignación de capital (...) (IFRS, 2026).

El paradigma de utilidad se basa en el razonamiento de que la provisión de información financiera útil a los usuarios, es decir, que cumpla con los requisitos para satisfacer sus objetivos de información y sus necesidades decisorias,

permitirá que el conjunto de ellos tome mejores decisiones de inversión, conduciendo a una más eficiente asignación del capital y, por ende, de recursos económicos escasos, lo que conducirá, a su vez, a un funcionamiento más eficiente de la economía global en su conjunto, beneficiando a la generalidad de la sociedad.

En relación con los conceptos que hemos introducido en relación con la contabilidad mental, nosotros creemos que los estados financieros constituyen un andamiaje comunicacional cuyo objetivo es instigar representaciones cognitivas en las mentes de sus usuarios con el fin de maximizar la eficiencia de sus consecuentes decisiones de asignación de recursos económicos, siendo la relevancia y la representación fiel las herramientas más potentes para lograr dicho cometido. Consideramos conveniente que este prisma nos acompañe a lo largo del desarrollo de todo el trabajo.

De esta manera, creemos haber establecido la importancia de estudiar la medida en que la manera de representar fenómenos económicos, en nuestro caso, la “plusvalía”, en la información financiera, maximiza la utilidad para los usuarios.

3. Metodología.

3.1. Introducción.

Todo estudio riguroso requiere de una hoja de ruta que sustente la solidez de sus conclusiones, especialmente cuando se aborda un objeto de estudio tan esquivo como la plusvalía. En este capítulo describimos el diseño no experimental y transeccional descriptivo que permite observar los criterios contables bajo una luz comparativa y valorativa. Presentamos aquí el andamiaje técnico y las fuentes, desde pronunciamientos normativos hasta literatura académica de actualidad, que permiten desentrañar la mecánica de la partida doble y evaluar las propuestas teóricas que buscan dar respuesta al tratamiento de este elemento.

3.2. Diseño metodológico.

El diseño metodológico que utilizamos, en la taxonomía de Sampieri *et al* (2014), es el no experimental transversal o transeccional descriptivo, dado que nuestro estudio se dedica a describir los diferentes criterios que existen dentro de un universo previamente delimitado, de acuerdo con lo explicado en el capítulo 1, para la contabilización de la plusvalía, si bien desde una actitud valorativa en lugar de meramente enunciativa. Aclaramos que el mismo se trata de un diseño descriptivo con una fuerte orientación hacia la comparación. Es decir, no describiremos los criterios aisladamente, sino que describiremos cada uno de ellos a la luz del resto.

En el §5.5 este enfoque se complementará con uno propositivo–conceptual para dar respuesta al objetivo específico V planteado en el capítulo 1.

3.3. Tipo de información utilizada y técnicas de recolección.

Recurriremos a pronunciamientos técnicos contables con sus documentos acompañantes, tales como fundamentos de las conclusiones y comentarios recibidos durante los respectivos períodos de consulta, así como otros documentos técnicos, artículos y trabajos académicos en que se desarrollan o retroalimentan criterios para la contabilización de la plusvalía.

Si bien los casos u observaciones seleccionados son los “criterios”, tal y como se viene desarrollando desde el capítulo 1 *Planteamiento*, una digresión que debemos hacer es que algunos de estos criterios forman actualmente o formaron parte en el pasado de cuerpos normativos contables de aplicación obligatoria en Argentina o en otras latitudes para la preparación de estados financieros. Otros criterios, en cambio, han quedado en un plano exclusivamente teórico o propositivo. La única diferencia entre unos y otros es que han conocido diferentes suertes a lo largo del proceso político de elaboración y emisión común a cualquier tipo de normativa. Hemos sujeto estas dos “clases” de criterios a diferentes estándares para su inclusión o no como casos u observaciones en el marco de nuestra investigación.

Los criterios normativos actuales o pasados que observamos son los presentes en las normas que tienen aplicación obligatoria en la Argentina, es decir, las normas NIIF y los estándares contables locales desarrollados por la FACPCE, tanto en su versión actual como en versiones pasadas que hayan tratado este tema. Hemos incluido también los criterios propuestos por los US GAAP, por tratarse de estándares, al igual que las normas NIIF, de altísima relevancia en los mercados de capitales internacionales³. La diversidad de los restantes criterios está acotada por las limitaciones propias de la mecánica de la partida doble, que es la herramienta a través de la cual se efectúa cualquier contabilización, por lo que hemos prestado atención a toda propuesta de que hayamos tomado conocimiento que se dedique a analizar el tratamiento contable de la plusvalía en el marco de los elementos de los estados financieros que se describen someramente en el capítulo 4 *Marco teórico*. A fin de recabar artículos académicos de las características descriptas, recurriremos a bases de datos académicas, tales como Scopus, Science Direct, Springer, entre otros, en las que efectuaremos búsquedas por palabra clave (“goodwill”) y seleccionaremos artículos que consideremos susceptibles de satisfacer las características descriptas en base a sus *abstract*.

³ El mercado de capitales de los Estados Unidos representa aproximadamente la mitad de la capitalización bursátil global total. (SIFMA, 2025)

4. Marco teórico.

4.1. Introducción.

Antes de sumergirnos en la complejidad de la plusvalía, es fundamental que comprendamos el escenario donde esta hace su aparición: las combinaciones de negocios. En este capítulo establecemos los cimientos conceptuales necesarios, delimitando qué constituye un "negocio" y qué significa realmente obtener el "control" sobre él. Al recorrer los pasos del método de la adquisición, el lector podrá visualizar cómo la interacción entre activos identificables, pasivos asumidos y participaciones no controladoras termina por configurar ese residuo aritmético que es el corazón de esta investigación.

Si bien el objeto de estudio del presente trabajo reducido a una palabra es la *plusvalía*, hemos delimitado su alcance a un tipo específico de transacción denominado *combinaciones de negocios*, constituyendo este último, por lo tanto, un concepto precedente al de plusvalía. Entonces, dedicaremos este capítulo a conceptualizar teóricamente las combinaciones de negocios y su contabilización, sin hacer foco en el reconocimiento o no de una plusvalía o su eventual medición, si bien la conceptualización de esta surgirá naturalmente. Este desarrollo, esperamos, proveerá el soporte teórico adecuado para la posterior discusión acerca del reconocimiento y medición de la plusvalía; y acerca de la revelación de información relacionada con ella.

Hacemos notar que, a lo largo del presente capítulo, recurriremos a conceptos provenientes de los marcos normativos contables que hemos delimitado en el capítulo 1. En los casos en que los conceptos no diverjan de manera significativa entre dichos marcos, utilizaremos, por razones de comodidad y uniformidad, el esbozado por las Normas NIIF. Debe entenderse que todo concepto presentado en este capítulo extraído de las Normas NIIF, si bien con alguna diferencia terminológica, cumple con esta condición, salvo que se aclare expresamente lo contrario. Hacemos notar, asimismo, que es esperable que, en el ámbito de las combinaciones de negocios, exista mayormente coincidencia entre los marcos, dado que el IASB y el FASB han trabajado en la convergencia de sus respectivos estándares en la materia (Deloitte, 2025), mientras la FACPCE ha convergido, en cierta medida, su estándar en esta materia con los desarrollos del IASB (FACPCE, 2024).

4.2. Definición de una combinación de negocios.

La NIIF 3 *Combinaciones de negocios* conceptualiza una combinación de negocios como:

Una transacción u otro suceso en el que una adquirente obtiene el control de uno o más negocios. (IFRS, 2026).

De dicha definición, en la que *adquirente* debe entenderse además como la entidad emisora de los estados financieros en que la combinación de negocios se contabilizará, se desprenden los conceptos relevantes de “control” y “negocio”, sin los cuales no puede existir una transacción como la que estamos estudiando. A los efectos de proveer una definición de “control”, la NIIF 3 remite (en su párrafo 7) a la NIIF 10 *Estados financieros consolidados*. En dicho pronunciamiento, “control” se define como sigue:

Un inversor (una adquirente) controla una participada (un negocio) cuando está expuesto, o tiene derecho, a rendimientos variables procedentes de su implicación en la participada (el negocio), y tiene la capacidad de influir en esos rendimientos a través de su poder sobre la participada (el negocio). (IFRS, 2026 – el texto entre paréntesis y subrayado es nuestro y tiene por objetivo adaptar esta definición al ámbito de las combinaciones de negocios, dado que la NIIF 10 define “control” para un propósito distinto).

IFRS (2026), en su NIIF 10, aclara que se configura el *poder* cuando se posee derechos que otorgan al inversor (la adquirente) la capacidad presente de dirigir las actividades relevantes, es decir, las actividades que afectan de forma significativa a los rendimientos de la participada (el negocio).

Fowler Newton (2020) provee algunos ejemplos de transacciones que pueden dar lugar a una combinación de negocios⁴, tal como el caso en que una entidad, a cambio de una contraprestación, adquiere los activos y asume los pasivos de otra, que se disuelve; o bien adquiere el control sobre la otra entidad, sin que esta última pierda su individualidad jurídica.⁵

En cuanto al concepto de “negocio”, la NIIF 3 lo define como:

Un conjunto integrado de actividades y activos susceptibles de ser dirigidos y gestionados con el propósito de proporcionar bienes o servicios a los clientes, que genera ingresos por inversiones (tales como dividendos o intereses) u otros ingresos de actividades ordinarias. (IFRS, 2026)

El IASB ha sido especialmente cauteloso en el esbozo de esta definición con el objeto de prevenir que transacciones en virtud de las cuales se adquiere el control sobre un conjunto de activos netos que no constituyen un negocio,

⁴ Como veremos inmediatamente, sujeto a que lo adquirido cumpla con la definición de “negocio”.

⁵ Agregamos que también podría dar lugar a una combinación de negocios la adquisición por parte de una entidad de una porción de los activos y pasivos de otra, sin que la segunda deje de existir individualmente.

independientemente de la forma jurídica de la transacción, se traten con las reglas diseñadas para las combinaciones de negocios, dado que, de lo contrario, se generarían incentivos para “disfrazar” adquisiciones de activos de combinaciones de negocios, habilitando el uso de mediciones iniciales a valor razonable, de acuerdo con lo que veremos más adelante. En efecto, IFRS (2026) dispone que este tipo de transacciones debe tratarse como una adquisición ordinaria de activos.

Para cumplir con la definición de “negocio” previamente presentada, IFRS (2026) aclara que es necesario que el conjunto de actividades y activos que se está evaluando consista en *insumos* y *procesos* aplicados a estos insumos que tengan la capacidad de contribuir a la creación de *productos*. A continuación, presentamos las definiciones de estos conceptos:

Insumo: Todo recurso económico que elabora productos, o tiene la capacidad de contribuir a la creación de productos si se le aplica uno o más procesos.

Proceso: Todo sistema, norma, protocolo, convención o regla que, aplicado a un insumo o insumos, elabora productos o tiene la capacidad de contribuir a la creación de productos.

Producto: El resultado de insumos y procesos aplicados a éstos que proporcionan bienes o servicios a clientes, generan ingresos de inversión (tales como dividendos o intereses) u otros ingresos de actividades ordinarias. (IFRS, 2026).

IFRS (2026) hace notar que no es requerido que un conjunto de actividades y activos se encuentre creando productos al momento de su adquisición para cumplir con la definición de negocio. Pensemos, por ejemplo, un caso en que se adquiere el control sobre un negocio desarrollador de fármacos que se encuentra en fase de investigación de una potencial nueva droga, siendo las investigaciones altamente prometedoras, pero que aún no se encuentra produciéndola. El espíritu del concepto subyace en que, para que se considere un negocio, un conjunto de actividades y activos debe contar con, al menos, un insumo y un proceso *sustantivo*. La determinación de si un proceso es sustantivo está sujeta a estándares diferentes de acuerdo con si el conjunto de actividades y activos cuenta o no con productos al momento de la adquisición de control sobre él. En efecto, si un conjunto de actividades y activos no tiene productos en la fecha de la adquisición, un proceso adquirido se considerará sustantivo solo si:

- es fundamental para la capacidad de desarrollar o convertir un insumo adquirido en productos; y

- los insumos adquiridos incluyen una plantilla de trabajadores organizada que tiene la necesaria formación, conocimiento o experiencia para realizar esos procesos y otros insumos que la plantilla de trabajadores organizada podría desarrollar o convertir en productos.

Por el contrario, si un conjunto de actividades y activos tiene productos en la fecha de la adquisición, un proceso adquirido se considerará sustantivo si, al aplicarlo a un insumo o insumos adquiridos, es fundamental para la capacidad de continuar elaborando productos, y

- los insumos adquiridos incluyen una plantilla de trabajadores organizada con la necesaria formación, conocimiento o experiencia para realizar esos procesos; o ⁶
- el proceso contribuye de forma significativa a la capacidad de continuar elaborando productos y se considera único o escaso; o no puede sustituirse sin costo, esfuerzo, o retraso significativo en la capacidad de continuar elaborando productos.

Como podemos apreciar, la identificación de un negocio, que es necesaria para la existencia de una combinación de negocios, puede resultar en la necesidad de hacer un uso extensivo del juicio, sobre todo en casos en que la condición de negocio del conjunto de actividades y activos en cuestión resulte poco clara. En reconocimiento de esto, dos de los tres marcos contables a que prestamos atención en este trabajo permiten simplificar esta evaluación mediante un procedimiento denominado “prueba de concentración del valor razonable”. Este procedimiento, opcional de acuerdo con NIIF (IFRS, 2026) y obligatorio de acuerdo con US GAAP (FASB, 2026); no estando recogido por los estándares FACPCE (FACPCE, 2024), implica evaluar si una porción significativa del valor razonable del conjunto de actividades y activos se concentra en un solo activo identificable o en un conjunto de activos similares. En caso de una conclusión afirmativa en este sentido, una entidad determina, sin más, que el conjunto de actividades y activos en cuestión no se trata de un negocio. Una conclusión negativa, en cambio, lleva a la necesidad de identificar cualitativamente la existencia de un negocio de acuerdo con las definiciones presentadas previamente. Una explicación técnica detallada de las consideraciones de la aplicación de este procedimiento excede los objetivos del presente marco teórico.

⁶ La traducción oficial al español de la NIIF 3 dice textualmente “los productos adquiridos incluyen una plantilla de trabajadores organizada con la necesaria formación, conocimiento o experiencia para realizar esos procesos”. La referencia inicial a “productos” parece ser un error de traducción, ya que la versión original en inglés reza (el énfasis es nuestro): “*the **inputs** acquired include an organised workforce with the necessary skills, knowledge, or experience to perform that process*”.

Para ilustrar brevemente la aplicación práctica de los principios enunciados, supongamos que:

Una entidad (Comprador) compra los activos de una emisora de televisión a otra entidad (Vendedor). El conjunto adquirido de actividades y activos incluye únicamente la licencia de comunicaciones, el equipo de televisión y un edificio de oficinas. Cada uno de los activos adquiridos tiene un valor razonable similar. El Comprador no adquiere los procesos necesarios para emitir programas, ni empleados, otros activos, otros procesos u otras actividades. Antes de la fecha de la adquisición, el Vendedor deja de emitir usando el conjunto de actividades y activos adquirido por el Comprador. El Comprador opta por aplicar la prueba de concentración opcional (...) y concluye que: (a) el equipo de televisión y el edificio no son un único activo identificable, porque el equipo no está asociado al edificio y puede trasladarse sin costo significativo o disminución en la utilidad o valor razonable de cualquier activo. (b) La licencia es un activo intangible, mientras que el equipo de televisión y el edificio son activos tangibles de clases distintas. Por consiguiente, (...) los activos no se consideran similares entre sí. (c) Cada uno de los activos identificables únicos tiene un valor razonable similar. Por ello, el valor razonable de los activos brutos adquiridos no se concentra en su totalidad de forma sustancial en un solo activo identificable o grupo de activos identificables similares. Por consiguiente, el Comprador evalúa si el conjunto de actividades y activos cumple los requerimientos mínimos para ser considerado un negocio (...). El conjunto de actividades y activos no tiene productos porque el Vendedor ha dejado de emitir (...). El conjunto no incluye una plantilla de trabajadores organizada, de forma que no cumple esos criterios. Por consiguiente, el Comprador concluye que el conjunto adquirido de actividades y activos no es un negocio. (IFRS, 2026).^{7 8}

Fowler (2020) aclara que, cuando una combinación de negocios se materializa a través de la adquisición de control de una entidad legal por parte de otra, sin que ninguna de ellas pierda su individualidad jurídica, esto dará lugar, por lo general, a la necesidad de que la entidad adquirente prepare estados financieros consolidados (si es que no los preparaba ya), de forma tal de que el impacto contable de la transacción no difiere del que tendría lugar si la entidad hubiese adquirido directamente los activos y asumido los pasivos de la otra entidad,

⁷ Ejemplo extraído de los Ejemplos Ilustrativos que acompañan a la NIIF 3.

⁸ Agregamos que la conclusión no cambiaría si, en el ejemplo, el adquirente hubiese adquirido el control sobre la entidad legal propietaria de estos activos mediante la adquisición de sus acciones, suponiendo que dicha entidad no cuente con otros activos además de los mencionados.

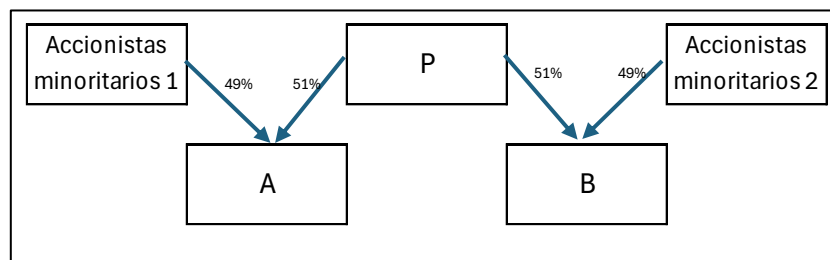
disolviéndose ésta última. Esto es así dado que ambas transacciones, se entiende, cuentan con una sustancia económica similar.

IFRS (2026) aclara además que no constituyen combinaciones de negocios aquellas ocurridas entre entidades bajo control común al momento de la transacción (si bien, aclara, la procedencia de esta disposición no es aceptada de forma pacífica y unánime por los grupos de interés).

Para ilustrar el concepto de “control común”, supongamos que una persona humana “P” es propietaria del 51% de las acciones de las entidades “A” y “B”, participaciones que le otorgan el control sobre ambas. Supongamos que la entidad “B” es un negocio de acuerdo con la NIIF 3. En una determinada fecha, “A” adquiere el 100% de las acciones de “B”, abonando a “P”, el anterior propietario del 51%, y a los anteriores propietarios del 49% restante, un importe equivalente al valor razonable de las acciones adquiridas, obteniendo así el control sobre “B”. Gráficamente:

Antes:

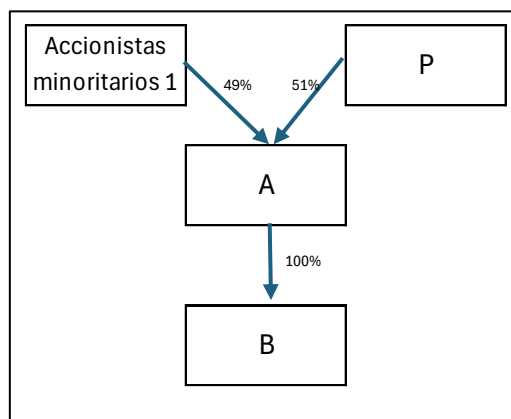
Gráfico 4.2a: Composición accionaria del grupo antes de la transacción.



Fuente: Elaboración propia

Después:

Gráfico 4.2b: Composición accionaria del grupo después de la transacción



Fuente: Elaboración propia

Dado que, antes y después de la transacción, la persona “P” controla, directa o indirectamente, a “A” y “B”, la transacción calificaría como una combinación bajo control común, por lo que “A” no podría contabilizarla en sus propios estados financieros siguiendo el método de la adquisición que describiremos en el §4.4. El tratamiento de una transacción tal es diferente bajo NIIF y US GAAP, sin embargo, el estudio en profundidad de esta cuestión excede los objetivos del presente marco teórico.

Por último, Fowler (2020) aclara, acertadamente, que no constituye una combinación de negocios la creación de una nueva entidad legal mediante el aporte de efectivo u otros activos, ya que, de acuerdo con lo ya expuesto en este capítulo, tal entidad a todas luces no cumpliría con la definición de “negocio”.

4.3. La cuestión de la clasificación de las combinaciones de negocios.

Siguiendo a Fowler (2020), hacemos notar que, hasta el primer lustro del presente milenio, era aceptado de manera mayormente pacífica entre los elaboradores de estándares contables a que prestamos atención en este trabajo que las combinaciones de negocios debían clasificarse en *adquisiciones y unificaciones de intereses*, siendo las primeras aquellas en que se produce un cambio de manos de los activos y las operaciones de alguna de las entidades combinadas, mientras las segundas se definían por exclusión, es decir, todas las combinaciones de negocios que no constituían adquisiciones. El razonamiento subyacente era que, en una unificación de intereses, no se identificaba que ninguna de las entidades combinadas adquiriera el “control” sobre la otra, en los términos estudiados en la sección precedente. En cambio, se consideraba que existía una “fusión entre iguales”.

Las adquisiciones debían contabilizarse mediante el “método de la compra” (antecesor del “método de la adquisición” que trataremos más adelante en este capítulo), mientras las unificaciones de intereses se contabilizaban mediante el “método de la unificación de intereses”. En esencia, el método de la unificación de intereses consistía en incorporar los activos netos identificables adquiridos por el importe que dichos activos netos hubieran tenido en los registros contables de cada entidad previamente a la combinación, previa armonización de las políticas contables y eliminación de saldos recíprocos, reconociendo cualquier diferencia entre dicho importe y el importe nominal de los títulos de patrimonio entregados a los otrora titulares de la(s) entidad(es) disuelta(s) dentro del patrimonio neto de la entidad continuadora.

Fowler explica que, en 1998, el ya disuelto grupo autodenominado “G4+1”, conformado por los elaboradores de estándares contables de Australia, Canadá, Nueva Zelanda, el Reino Unido y los Estados Unidos, opinó que, en todas las

combinaciones de negocios, una de las entidades obtiene el control sobre la otra, constituyendo, por tanto, “adquisiciones” que deben ser contabilizadas como tales. Adicionalmente, señaló que la coexistencia de ambos métodos daba lugar a la aparición de incentivos para estructurar transacciones de combinaciones de negocios de manera de que dieran lugar a la aplicación del método de la unificación de intereses, dado que dicho método, como vimos, suele resultar en una medición en defecto de los activos netos incorporados, inflando artificialmente los resultados reconocidos en los períodos posteriores a la combinación.

En los fundamentos de las conclusiones de la NIIF 3, el IASB concluyó que las combinaciones de negocios son económicamente homogéneas y deben recibir un tratamiento uniforme, dado que son iniciadas por transacciones entre las entidades mismas, no solo por sus propietarios; que la unión de intereses produce información menos relevante (al no reconocer los valores razonables al momento de la adquisición, proporciona información menos útil sobre la capacidad de la entidad combinada para generar flujos de efectivo; los valores razonables, a diferencia de los valores contables, reflejan los flujos de efectivo esperados asociados con los activos y pasivos adquiridos), menos completa (no refleja activos o pasivos adquiridos que no habían sido previamente reconocidos por las entidades combinadas y puede llevar a una representación infiel del rendimiento posterior a la combinación, por ejemplo, al sobreestimar ingresos o subestimar gastos debido a ganancias embebidas generadas por las entidades predecesoras que no habían sido reconocidas previamente) y menos comparable (el uso de dos métodos contables distintos para transacciones que se consideraban económicamente similares daña la comparabilidad de los estados financieros entre entidades que crecían mediante combinaciones de negocios); que contradice la lógica del modelo transaccional de costo histórico (es una excepción al concepto general de que las transacciones de intercambio se contabilizan a los valores razonables de los elementos intercambiados); que no puede remediarse mediante revelaciones adicionales; que su coexistencia con otros métodos imposibilita la neutralidad y la comparabilidad; y que los defectos atribuidos al método alternativo (el de la adquisición) han sido subsanados. Por último, el Consejo afirmó que el método de la unión de intereses no obliga a la gerencia a rendir cuentas por la inversión realizada en la combinación, a diferencia del método de adquisición que, al usar valores razonables, fuerza un examen más riguroso de la lógica económica del acuerdo. Por todo ello, el método de adquisición se erige como el único tratamiento contable apropiado para las combinaciones de negocios. (IFRS, 2026)

Esta posición dio lugar a que, en los primeros años del actual siglo, tanto el FASB como el IASB adoptaran sendas reformas a sus marcos contables aplicables a las combinaciones de negocios, en virtud de las cuales el método de la unificación de

intereses fue desechado, favoreciendo la contabilización de todas las transacciones de este tipo mediante un único método: el de la adquisición. Esto no implicó abandonar la noción de que pueden existir combinaciones de negocios en que identificar a la adquirente resulte complejo. Sin embargo, como señala IFRS (2026), es una situación más en que la aplicación de una política contable demanda el uso del juicio.

4.4. El método de la adquisición.

4.4.1. Descripción del método.

IFRS (2026), a través de la NIIF 3, indica que, una vez identificada la existencia de una combinación de negocios de acuerdo con lo expuesto en el §4.2 del presente capítulo, la contabilización de esta mediante el método de la adquisición consta de los siguientes pasos:

1. Identificación de la adquirente.
2. Determinación de la fecha de adquisición.
3. Reconocimiento y medición de los activos identificables adquiridos, de los pasivos asumidos y de cualquier participación no controladora en la adquirida.
4. Reconocimiento y medición de la plusvalía o minusvalía⁹.

Esta sección está destinada a analizar con cierta profundidad cada uno de los tres primeros pasos. El cuarto constituye el objeto de estudio del presente trabajo, por lo que será tratado en el capítulo 5.

4.4.2. Paso 1: Identificación de la adquirente.

Al principio de este capítulo mencionamos que una adquirente es una entidad que adquiere el control sobre uno o más negocios y efectuamos un recorrido por la definición de *control*. Sin embargo, en la práctica, puede ocurrir que no resulte claro a simple vista cuál de las entidades que acuerdan una combinación de negocios es la que adquiere el control sobre la otra. Los marcos contables, entonces, suelen contener guías para viabilizar esta evaluación. A efectos de pasar revista por las más relevantes de estas guías, IFRS (2026) establece que:

- En una combinación de negocios efectuada principalmente mediante la transferencia de efectivo u otros activos o incurriendo en pasivos, la adquirente será generalmente la entidad que transfiere el efectivo u otros activos o incurre en los pasivos.

⁹ En lugar de “minusvalía”, los textos normativos a que prestamos atención en este trabajo hablan de una “ganancia por compra en condiciones muy ventajosas”. Utilizamos intencionalmente un término más neutral, dado que la discusión de si una minusvalía constituye una ganancia forma parte de los objetivos del trabajo, y se encarará en el capítulo 5.

- En una combinación de negocios efectuada principalmente por intercambio de participaciones en el patrimonio, la adquirente será generalmente la entidad que emite sus instrumentos de patrimonio.
- La adquirente es generalmente la entidad que se combina cuyo tamaño relativo (medido, por ejemplo, en forma de activos, ingresos de actividades ordinarias o beneficios) es significativamente mayor que el de la otra u otras entidades que se combinan.
- En una combinación de negocios que implica a más de dos entidades, la determinación de la adquirente incluirá la consideración, entre otras cosas, de cuál de las entidades que se combinan inició la combinación, así como el tamaño relativo de las entidades que se combinan.

Como se puede inferir a partir de la redacción de estos indicadores, los mismos no pretenden ser concluyentes en sí mismos.

4.4.2.1. El caso de las adquisiciones inversas.

Si bien, como dijimos, en una combinación de negocios efectuada principalmente por intercambio de participaciones en el patrimonio, la adquirente será generalmente la entidad que emite sus instrumentos de patrimonio, puede ocurrir que esto no sea así. Las combinaciones de negocios en que la entidad adquirida es la que emite y entrega a la contraparte títulos de patrimonio constituyen lo que se denomina *adquisiciones inversas*. Fowler ejemplifica una circunstancia de este tipo mediante el siguiente escenario:

(...) la empresa A (que tiene un capital representado por 100 acciones ordinarias) adquiere las acciones de B y en pago de ellas entrega 300 acciones que emite a tal efecto. Como resultado, los exaccionistas de B pasan a tener el 75% de las acciones de A y toman su control. (Fowler, 2020).

La existencia de un caso tal da lugar a diversas consideraciones contables, tanto en el marco de la propia contabilización de la combinación (por ejemplo, a efectos de medir la contraprestación e identificar y medir participaciones no controladoras, temas que se abordarán en este capítulo) como en otras áreas (tal como la elaboración de estados financieros consolidados o la medición de la ganancia por acción). Un análisis *in extenso* de cada uno de estos tópicos en el marco de adquisiciones inversas, sin embargo, excede los objetivos del presente marco teórico, ya que no impacta de manera diferencial en el objeto de estudio, la plusvalía.

4.4.3. Paso 2: Determinación de la fecha de adquisición.

La determinación de la fecha de adquisición es altamente relevante por varios motivos, entre ellos, porque es la fecha en la cual deben reconocerse los efectos

contables de la transacción. Además, en caso de que la combinación dé lugar a la preparación de estados financieros consolidados, o a la incorporación de una nueva subsidiaria a estos (tema que abordaremos más adelante en este capítulo), será la fecha a partir de la cual se comenzarán a reconocer los resultados del negocio adquirido en los estados financieros consolidados de la adquirente.

La fecha de adquisición se define como aquella en la que se obtiene el control de la adquirida (Fowler, 2020) y, de acuerdo con NIIF 3, es generalmente aquella en la que la adquirente transfiere legalmente la contraprestación, adquiere los activos y asume los pasivos de la adquirida, sin perjuicio de que la adquirente puede obtener el control en una fecha anterior o posterior (IFRS, 2026). Como es común en la disciplina contable, una adquirente debe tener en cuenta todos los hechos y circunstancias para efectuar esta determinación.

4.4.4. Paso 3: Reconocimiento y medición de los activos identificables adquiridos, de los pasivos asumidos y de cualquier participación no controladora en la adquirida.

Este paso no es más que la contabilización misma de la combinación de negocios en la fecha de la adquisición por parte de la adquirente. Es decir, describe las características de un asiento contable que, como cualquier otro, debe respetar la *partida doble*. De acuerdo con los marcos contables que estamos considerando, este asiento contable tendrá, esquemáticamente, la siguiente forma:

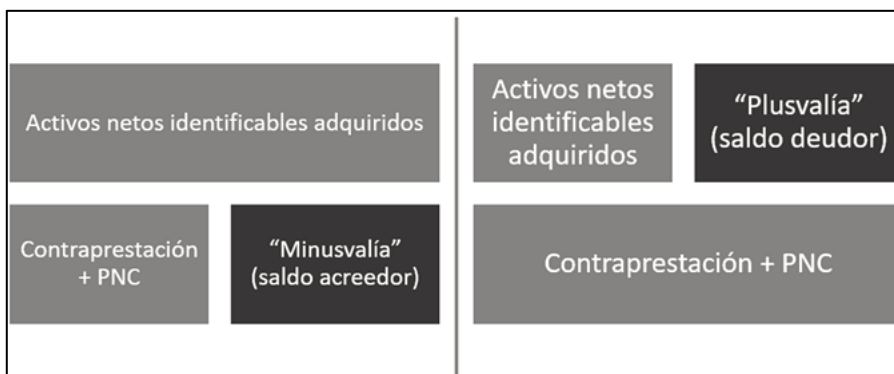
- Debe:
 1. Reconocimiento de activos adquiridos.
 2. Baja en cuenta de pasivos cancelados.¹⁰
 3. Reconocimiento de una *plusvalía* (mutuamente excluyente con #7).
- Haber:
 4. Reconocimiento de pasivos asumidos.
 5. Baja en cuentas de activos entregados
 6. Reconocimiento de una participación no controladora (no aplicable cuando la adquisición es de la totalidad de los derechos sobre el negocio).¹¹
 7. Reconocimiento de una *minusvalía* (mutuamente excluyente con #3).

¹⁰ Relativamente infrecuente, pero podría darse que, en un acuerdo de adquisición de un negocio, se incluya la transferencia de un pasivo de la adquirente a los anteriores propietarios de la adquirida.

¹¹ En muy raros casos esta partida podría tener saldo inicial deudor. Esto no modificaría el análisis realizado en este trabajo. El concepto de participación no controladora se estudiará en profundidad en este capítulo y en el próximo.

Gráficamente:

Gráfico 4.4.4a: Contabilización de una combinación de negocios:



Fuente: elaboración propia en base a contabilización prescripta por NIIF 3.

Por imperio de la mencionada partida doble, la suma de los débitos debe igualar a la suma de los créditos, tal y como podemos apreciar en el gráfico precedente. Esto puede verse complicado de lograr según los criterios de reconocimiento y medición que se sigan para los activos, pasivos y elementos de patrimonio, o según los criterios con que se encuentren medidos los activos y pasivos dados de baja, dado que, cuando unos no se reconocen y miden por referencia al reconocimiento y medida del resto, inevitablemente aparece un desbalance. Los elementos #3 y #7 constituyen sendos “residuos” que vienen a llenar ese desbalance, según el signo que este tenga. Corresponde, entonces, pasar a examinar los criterios de reconocimiento y medición a utilizar en el marco del método de la adquisición.

4.4.4.1. Reconocimiento de activos adquiridos y de pasivos asumidos.

Siguiendo a IFRS (2026), en el marco del método de la adquisición, los activos adquiridos y pasivos asumidos en una combinación de negocios deben identificarse y reconocerse de acuerdo con las definiciones de “activo” y de “pasivo” que aparezcan en los respectivos marcos conceptuales. Recordando dichas definiciones:

Un activo es un recurso económico presente controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados.

Un pasivo es una obligación presente de la entidad de transferir un recurso económico como resultado de sucesos pasados. (IFRS, 2026)

Esto implica que no es relevante para una adquirente qué activos y pasivos se encuentran reconocidos en los estados financieros de la adquirida, aún cuando estos estuvieran preparados con políticas contables idénticas a las aplicadas por la adquirente.

Para ilustrar los efectos de esta disposición, supongamos el caso de una entidad adquirida que cuenta con una línea de negocios que la adquirente pretende discontinuar inmediatamente luego de asumir el control. A la fecha de la adquisición, los costos que se espere incurrir como consecuencia de dicha discontinuación no constituyen pasivos a dicha fecha, ya que no representan una obligación presente de transferir un recurso económico surgida como consecuencia de hechos pasados, aún si, por lo demás, el plan cumpliera con los requisitos para ser considerado una “reestructuración”¹².

Debemos tener en cuenta, además, que los activos y pasivos intercambiados en transacciones entre la adquirente y los expropietarios de la adquirida que resulten ajenas a la combinación misma no deben reconocerse como parte de la combinación, sino que se contabilizarán separadamente según las reglas que apliquen a las transacciones específicas. Pensemos, por ejemplo, el caso en que los términos de una combinación de negocios fijan que algunos de los expropietarios de la adquirida que desempeñaban además funciones gerenciales en la misma deben proveer ciertos servicios gerenciales durante cierto período anterior a la fecha de la combinación, a cambio de una remuneración pagadera con posterioridad a dicha fecha. Dicha remuneración no representa un pasivo a reconocer en el marco de la contraprestación de la combinación de negocios, sin perjuicio de que corresponda su reconocimiento como parte de una transacción separada.

Por otro lado, no necesariamente todos los activos y pasivos que una adquirente reconozca en aplicación de los principios descriptos habrán estado reconocidos previamente en la contabilidad de la adquirida. Un ejemplo de esto está dado por los activos intangibles generados internamente por la adquirida que no hayan sido susceptibles de reconocimiento por parte de esta por no cumplir con los requerimientos establecidos a tal efecto. También podría ocurrir que la adquirente cuente con pasivos contingentes dados por obligaciones presentes de transferir un recurso económico surgidas como consecuencia de hechos pasados cuya medición puede practicarse de manera fiable, pero que no sea probable (aunque sí posible) que, para satisfacerlos, se vaya a requerir una salida de recursos que incorporen beneficios económicos. En este caso, la adquirida, con toda seguridad, no tendrá reconocida una provisión, dado que no se cumple el umbral de probabilidad requerido para ello; sin embargo, dado que dicho pasivo contingente cumple con la definición de “pasivo” y puede medirse fiablemente, debe ser reconocido en el marco de la combinación de negocios. Sin embargo, la NIIF 3 en

¹² En el ámbito de las NIIF, la NIC 37, a partir de su párrafo 70, trata las condiciones que deben cumplirse para que resulte procedente reconocer un “pasivo por reestructuración”.

su párrafo 23A explícitamente prohíbe el reconocimiento de activos contingentes, si bien cumplen con la definición de “activo” (IFRS, 2026).

El fundamento de requerir un criterio de reconocimiento más amplio que el general es que todo el costo de adquisición de un negocio que no se asigne a activos y pasivos identificables, será asignado a la plusvalía, por lo que se intenta que la misma sea lo más “limpia” posible.

Los estándares contables a que prestamos atención en este trabajo incluyen algunas excepciones al principio general de reconocimiento recién expuesto, cuya profundización se encuentra más allá del alcance de este marco teórico. Estas excepciones en general implican reconocer ciertos activos y pasivos no por referencia al respectivo marco conceptual sino siguiendo los estándares contables naturales aplicables a la naturaleza de estos. Este tipo de excepciones existe para activos y pasivos por impuestos diferidos, pasivos por beneficios definidos y activos por derecho de uso y pasivos por arrendamiento. Existe, asimismo, una excepción aplicable a los denominados “activos de indemnización”, que aparecen cuando los expropietarios de la adquirida se comprometen a indemnizar al comprador en caso de que ciertas contingencias se materialicen. En este último caso, los activos por indemnización deben reconocerse con un criterio que resulte simétrico al utilizado para reconocer los pasivos correspondientes adquiridos (IFRS, 2026).

4.4.4.2. Medición de activos adquiridos y pasivos asumidos.

Como regla general, al aplicar el método de la adquisición, una adquirente mide los activos y pasivos reconocidos en el marco de la combinación de negocios a *valor razonable*, concepto cuya definición transcribimos a continuación:

El precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición. (IFRS, 2026).

La medición del valor razonable es un asunto inherentemente complejo, a punto tal que los estándares contables bajo consideración le dedican un pronunciamiento específico (NIIF 13 y ASC 820) o bien una sección específica (estándares contables elaborados por la FACPCE). Su estudio pormenorizado excede los objetivos de este marco teórico.¹³

Debemos tener en cuenta que las excepciones al principio general de reconocimiento comentadas en el apartado anterior aplicables a ciertas partidas

¹³ En la práctica cotidiana, por la complejidad de la tarea, es común que las entidades adquirentes contraten los servicios de especialistas en valuación para la determinación de (todos o algunos de) los valores razonables por los que deben incorporar los activos adquiridos y pasivos asumidos en combinaciones de negocios.

tales como activos y pasivos por impuestos diferidos, beneficios a empleados, activos por derecho de uso y pasivos por arrendamiento, aplican también en materia de medición, existiendo otras excepciones adicionales tales como derechos readquiridos, transacciones con pagos basados en acciones, activos no corrientes mantenidos para la venta y contratos de seguro.

Opinamos que, posiblemente, la medición de activos y pasivos por impuestos diferidos de acuerdo con los criterios generalmente aplicables a los mismos en lugar de a valor razonable sea la excepción que mayor impacto tenga, sobre todo en casos de plazos extensos de reversión, toda vez que el efecto de medir los mismos sin descontar a valor presente (efecto que, sin dudas, sería considerado en un valor razonable) implique mediciones significativamente en exceso: imaginemos que una adquirida cuenta con un activo fijo con una vida útil remanente, a la fecha de la combinación, de cuarenta años, cuyo costo, a causa de un régimen fiscal promocional en vigencia al momento de la inversión, pudo ser deducido en un 100% en el año de su compra. A la fecha de la combinación, dado que su base fiscal es nula, existe una diferencia temporaria pasiva igual a su importe en libros. El pasivo por impuesto diferido asociado no se agotará hasta dentro de cuarenta años. El valor razonable de dicho pasivo capturaría el efecto temporal del dinero, descontando los flujos de los próximos cuarenta años a una tasa apropiada. En cambio, las normas naturales de medición de impuestos diferidos (NIC 12, ASC 740, RT 54) impiden reconocer dicho efecto, prohibición que se traslada, por vía de excepción al criterio general, al reconocer impuestos diferidos adquiridos en combinaciones de negocios.

4.4.4.3. Medición de una participación no controladora.

Una participación no controladora es una partida integrante del patrimonio neto que existe en el ámbito de estados financieros consolidados. A modo introductorio, presentamos a continuación algunas definiciones relevantes provenientes de la NIIF 10:

Estados financieros consolidados: Los estados financieros de un grupo en el que los activos, pasivos, patrimonio, ingresos, gastos, y flujos de efectivo de la controladora y sus subsidiarias se presentan como si se tratase de una sola entidad económica.

Grupo: Una controladora y todas sus subsidiarias.

Controladora: Una entidad que controla una o más entidades.

Subsidiaria: Una entidad que está controlada por otra entidad.

Participación no controladora: El patrimonio de una subsidiaria no atribuible, directa o indirectamente, a la controladora. (IFRS, 2026).

En esencia, una participación no controladora existe en los estados financieros consolidados de una controladora que es propietaria de menos del 100% de una o más subsidiarias. Dado que, en dichos estados financieros consolidados, debe incorporarse la totalidad de los activos y pasivos de estas subsidiarias (no siendo ya de aplicación la antigua “consolidación proporcional”¹⁴), la participación no controladora aparece como una partida integrante del patrimonio neto consolidado que representa los derechos de los propietarios no controladores sobre los activos netos de ellas. Esto es independiente de la existencia previa de una combinación de negocios. Podría ocurrir, por ejemplo, que una entidad constituya una entidad legal separada mediante un aporte de capital para organizar sus operaciones y, pasado cierto tiempo, venda una participación minoritaria en ella a un tercero, manteniendo el control. Aparecería entonces, en los estados financieros consolidados, una participación controladora sin que haya habido nunca una adquisición de un negocio.¹⁵

En el §4.2 se mencionó que una combinación de negocios puede instrumentarse a través de diversas formas jurídicas. Cuando dicha forma jurídica está dada por la adquisición de una participación controladora menor al 100% sobre una entidad legal que es un negocio, la contabilización de la combinación en los estados financieros consolidados de la adquirente demandará, como ya estudiamos, el reconocimiento del 100% de los activos adquiridos, pasivos asumidos y baja en cuentas de activos entregados. Se desencadena entonces el reconocimiento y medición de la respectiva participación no controladora, que representará los derechos de los propietarios no controladores sobre la entidad cuyo control se adquirió. Surge, entonces, la necesidad de adoptar un criterio de medición de dicha partida.

Las notas históricas respecto de la medición inicial de esta partida son un tanto controvertidas, como estudiaremos en detalle en el capítulo 5. En la actualidad, sin embargo, el esquema es el siguiente:

- La NIIF 3 otorga a las adquirentes en combinaciones de negocios una opción de política contable, aplicable combinación por combinación, de medir inicialmente una participación no controladora multiplicando el importe por el que se miden inicialmente los activos netos identificables adquiridos, según descripto en el §4.4.4.2, por el porcentaje de participación de los

¹⁴ En cualquier caso, la “consolidación proporcional” nunca fue aplicable a participaciones que otorgan control.

¹⁵ La misma conclusión valdría si una entidad adquiere el 100% de las acciones de otra en una combinación de negocios y posteriormente vende una participación minoritaria en ella, manteniendo el control. La medición inicial de una participación no controladora no surgida en una combinación de negocios es un asunto un tanto controvertido que excede los objetivos de este trabajo.

propietarios no controladores; o bien de efectuar dicha medición a valor razonable (por ejemplo, en caso de que la adquirida sea una entidad con oferta pública de sus títulos de patrimonio, al proporcional de su capitalización bursátil) (IFRS, 2026).

- US GAAP exige la medición a valor razonable en todos los casos (FASB, 2026).
- Los estándares de la FACPCE contenidos en la RT 54 (en su texto actualizado por la RT 59) requieren en todos los casos la medición multiplicando el importe por el que se miden inicialmente los activos netos identificables adquiridos por el porcentaje de participación de los propietarios no controladores (FACPCE, 2024).

Dado que, como explicamos al principio del §4.4.4, la plusvalía en una combinación de negocios se mide de forma residual, la aplicación de uno u otro criterio para la medición de una participación no controladora afectará directamente la medida inicial de la plusvalía. Para ilustrar esto a través de un breve ejemplo, supongamos que, en una determinada fecha, la entidad A adquiere el 80% de las acciones de la entidad B, que es un negocio, y cuyas acciones cotizan en un mercado público, a cambio de 1.000 en efectivo, que le es pagado a los anteriores propietarios de dichas acciones, obteniendo así el control sobre B. El 20% restante de las acciones de “B” continúa cotizando en el mercado. A dicha fecha, la medida de los activos netos identificables adquiridos practicada de acuerdo con NIIF 3 arroja un importe de 1.200. El valor de mercado del 20% de las acciones de B que continúan cotizando en el mercado público en la misma fecha asciende a 280. La contabilización de esta transacción por parte de A será la siguiente, según el criterio elegido para la medición inicial de la participación no controladora, de acuerdo con las opciones otorgadas por NIIF:

Tabla 4.4.4.3a: Contabilización de la combinación de negocios

Partida	Participación no controladora a valor razonable		Participación no controladora al proporcional de los activos netos identificables adquiridos	
	Débitos	Créditos	Débitos	Créditos
Activos netos identificables adquiridos de B	1.200		1.200	
Plusvalía (por diferencia)	80		40	
Efectivo		1.000		1.000

Participación no controladora		280 ¹⁶		240 ¹⁷
-------------------------------	--	-------------------	--	-------------------

Fuente: elaboración propia.

Abordaremos este tema en mayor profundidad en el capítulo 5.

4.4.5. Paso 4: Reconocimiento y medición de la plusvalía o minusvalía.

Como mencionamos en el §4.4.1, en este marco teórico no profundizaremos en aspectos procedimentales o conceptuales en relación con el reconocimiento y medición de la plusvalía o minusvalía, ya sea de acuerdo con determinados estándares contables u otras propuestas, dado que de esto se ocupará el capítulo 5. Sin embargo, es menester recordar que la cifra a la que hace referencia este apartado surge como un residuo aritmético luego de asignar medidas contables a todos los restantes elementos que se reconocen al contabilizar una combinación de negocios. Los estándares contables y la doctrina han asignado una inmensa diversidad de naturalezas a dicha partida, de lo cual ha surgido una cantidad equivalente de tratamientos contables propuestos, ya sea en lo referido a:

- el elemento de los estados financieros del que debe formar parte: ¿activo, pasivo, resultados, patrimonio neto?
- su medición inicial: ya fue mencionado que surge como un residuo, sin embargo, también se examinó que otro de los elementos que puede reconocerse en una combinación de negocios (la participación no controladora) puede también surgir como un residuo, por lo que la medición de dicho elemento impactará necesariamente en la medición inicial de la plusvalía o minusvalía.
- su medición posterior: en esta arena, los más relevantes combatientes son el enfoque de la amortización y el enfoque del deterioro con vida útil indefinida. Ambos cuentan con importantes particularidades, como veremos.
- la revelación de información acerca de ella: se trata del, quizá, único aspecto de la disciplina contable capaz de escapar de la rigidez de la partida doble.

Resulta procedente, entonces, volver sobre la pregunta que da título a este trabajo, y a cuya respuesta intentará acercarse el próximo capítulo: ¿la partida doble alcanza?

¹⁶ Valor de mercado del 20% de las acciones de B que cotizan en el mercado público.

¹⁷ 20% de la medida asignada a los activos netos identificables adquiridos según NIIF 3 de U.M. 1.200.

5. Desarrollo.

5.1. Introducción

Como hemos anticipado en varias ocasiones a lo largo de los capítulos precedentes, en el presente capítulo tenemos como propósito realizar una revisión valorativa de los posibles tratamientos contables aplicables a la plusvalía generada en una combinación de negocios, todo ello dentro de los límites y condicionamientos que impone la partida doble. En particular, centraremos el análisis en los procesos contables de reconocimiento, medición inicial y medición subsecuente de dicha plusvalía. Asimismo, incluiremos una referencia a las cuestiones vinculadas con la información a revelar, que, exenta de la rigidez mecánica de la partida doble, adquiere relevancia precisamente por esa cierta flexibilidad, lo que le confiere un especial interés desde el punto de vista investigativo.

5.2. Reconocimiento.

De acuerdo con el Marco Conceptual de las NIIF, **reconocimiento** es *el proceso de captar, para su inclusión en el estado de situación financiera o en el estado (o estados) del rendimiento financiero, una partida que cumple la definición de uno de los elementos de los estados financieros—un activo, un pasivo, patrimonio, ingresos o gastos. El reconocimiento involucra la representación del elemento en uno de los estados—solo o como parte de otras partidas— en palabras y mediante un importe monetario, y la inclusión de ese importe en uno o más totales del estado correspondiente.* (IFRS, 2026)

Esta sección tiene por objetivo analizar la aplicación de dicho concepto al fenómeno de la plusvalía, lo que implica determinar si la misma constituye, parafraseando la definición recién dada, un activo, un pasivo, patrimonio, ingresos o gastos.

5.2.1. Notas acerca de la naturaleza de la plusvalía.

5.2.1.1. Notas históricas.

El reconocimiento contable de un elemento como activo, pasivo o componente del patrimonio neto exige, en primer lugar, un juicio acerca de su naturaleza económica. Podemos sostener, incluso, que este juicio constituye el paso más importante en vistas de su posterior reconocimiento (o no) en los estados financieros. No es casual que los marcos conceptuales a los que prestamos atención en este trabajo formulen definiciones de “activo” y “pasivo” profundamente vinculadas a la naturaleza económica de los elementos que los integran (IFRS, 2026). En consecuencia, resulta lógico que abordemos el análisis del reconocimiento contable de la plusvalía comenzando por una reflexión sobre

su naturaleza, aspecto que, lejos de ser pacífico, presenta un grado de controversia equiparable al de las demás cuestiones que rodean a este particular elemento.

Una síntesis especialmente sucinta es la encarada por Ratiu *et al* (2013), quienes observan que, históricamente, la naturaleza económica de la plusvalía ha sido objeto de numerosas interpretaciones teóricas. Diversos autores, desde finales del siglo XIX y a lo largo del siglo XX, han intentado explicar qué representa realmente la plusvalía y cómo debe medirse, dando lugar a un amplio debate doctrinario. Como señala Hughes (1982), la dificultad para consensuar una definición radica en que el origen de la plusvalía puede identificarse (como indicamos en el capítulo 4, es el pago en exceso o en defecto en la adquisición de un negocio), pero su *esencia* es intrínsecamente subjetiva e interpretable. Por ello, muchos autores han propuesto definiciones diferentes de plusvalía a lo largo del tiempo, aunque solo unos pocos han logrado articular teorías integrales sobre su naturaleza. Entre las principales teorías clásicas sobre la plusvalía destacan las de P. D. Leake (1921), Robert H. Nelson (1953) y W. Lonergan (1995), cuyas ideas todavía se discuten hoy dada su influencia en el pensamiento contable sobre este tema.

Leake (1921) desarrolló la denominada Teoría de la Superganancia (*Super-Profit Theory*) para explicar la plusvalía. Definió la plusvalía como “el derecho que surge de todos los esfuerzos pasados de una empresa para obtener ganancias, aumento de valor u otras ventajas”. En su teoría, el valor de la plusvalía se vincula a las *superganancias futuras* que generará la entidad adquirida. Más específicamente, Leake sostuvo que el adquirente paga un sobreprecio por el negocio equivalente a una fracción de las superganancias esperadas de los años subsecuentes, y, por tanto, la plusvalía debería medirse en función de esos beneficios extraordinarios futuros. Consecuentemente, propuso que la plusvalía se amortizara durante el período en que se obtendrían tales superganancias, es decir, que se cargase a resultados conforme se van “consumiendo” esos beneficios adicionales esperados. Esta idea implica que la plusvalía pagada no es más que un anticipo del rendimiento superior futuro del negocio, el cual debería reconocerse como gasto a medida que se materializa. De hecho, la teoría de Leake se considera precursora de la práctica de amortizar la plusvalía que imperó por décadas en la contabilidad, como veremos más adelante. Su propuesta ofreció una primera solución al eterno problema del tratamiento contable de la plusvalía, interpretándola como un activo de vida útil limitada vinculada a ganancias futuras específicas. Autores contemporáneos a Leake, como Paton y Littleton (1940), apoyaron esta visión, aceptando que la plusvalía representa esencialmente un pago anticipado por ingresos futuros y, por ende, debe ir imputándose contra dichos ingresos futuros para no sobreestimar las ganancias reales del período. Cabe señalar que la teoría de la superganancia no estuvo exenta de críticas: Kaner (1937), por ejemplo, cuestionó su fundamento “poco científico”, argumentando que las *superganancias*

raramente son permanentes y que la metodología de Leake no contemplaba las diversas clases y factores que pueden componer la plusvalía. Pese a las críticas, la contribución de Leake sentó base para entender la plusvalía como un valor ligado a rentabilidades extraordinarias transitorias y abrió el debate sobre su amortización sistemática.

En 1953, Robert H. Nelson ofreció una perspectiva alternativa con su Teoría del Impulso (*"Momentum Theory of Goodwill"*). Nelson planteó que, al adquirir un negocio, el comprador en realidad está obteniendo un "empuje" o impulso promocional para la empresa, en lugar de una simple anualidad de utilidades futuras, y que dicho *impulso* se disipa gradualmente con el tiempo, como el momentum físico, que pierde fuerza gradualmente¹⁸. Según esta teoría, la plusvalía incorpora todos aquellos elementos que proporcionan una ventaja operativa inmediata al adquirir un negocio en marcha, ahorrándole al comprador el tiempo y el esfuerzo que requeriría construir esos elementos desde cero. Nelson listó, entre los componentes de la plusvalía, a intangibles como la cartera de clientes, el personal y la organización existentes, los costos ya incurridos en desarrollo, los nombres y marcas comerciales, procesos secretos, patentes, licencias, franquicias, el poder superior de ganancias (*"superior earning power"*) y el valor del negocio en marcha (*"going value"*), entre otros. Todos estos factores representan ventajas que "vienen" con la empresa adquirida. El *empuje* principal al que alude Nelson es de carácter comercial y de marketing (por ejemplo, la reputación y presencia en el mercado ya obtenidas) pero también incluye beneficios operativos como mantener al personal clave, aprovechar la infraestructura existente, las redes de distribución o ciertas autorizaciones regulatorias ya obtenidas. Aunque, a primera vista, la teoría del impulso de Nelson se asemeja a la de Leake en que ambas sugieren amortizar la plusvalía contra resultados futuros, Nelson se aparta de la noción de *super ganancias* extraordinarias: para él, la existencia de plusvalía no depende necesariamente de rendimientos por encima de lo normal, sino de las ventajas intrínsecas de adquirir un negocio en marcha en vez de crearlo de cero. En consecuencia, propuso que el desembolso por plusvalía se amortice en un plazo fijo (que estimó entre dos y diez años, dependiendo de la duración del "impulso" adquirido) más que vinculado estrictamente a la obtención de superganancias. La propuesta de Nelson tuvo menor repercusión en la literatura que la de Leake, pero aportó una visión útil: la plusvalía como el valor del ahorro de tiempo y esfuerzo por comprar una empresa ya establecida, con sus correspondientes activos intangibles organizacionales y de mercado. Estudios posteriores, como Chauvin y Hirschey (1994), hallaron evidencia empírica de que la plusvalía se relaciona positivamente con la inversión en publicidad post-adquisición, lo cual respaldó la idea de Nelson

¹⁸ En física, el momento lineal o *momentum* es una magnitud vectorial que describe el producto de la masa de un cuerpo por su velocidad.

de que la plusvalía adquirida guarda relación con ventajas comerciales explotables tras la combinación de negocios. Pese a que la teoría del impulso no alcanzó a erigirse como *la* teoría definitiva de la plusvalía, complementó el debate al desligar el concepto de la noción de rentas extraordinarias y centrarlo en el valor de la empresa en marcha y las sinergias inmediatas obtenidas.

Una tercera aproximación teórica significativa provino de W. Lonergan (1995), quien analizó la plusvalía descomponiéndola en sus componentes subyacentes. Lonergan partió de la premisa de que la plusvalía *no es un concepto homogéneo*, sino una agregación de diversos elementos intangibles, cada uno con distinta naturaleza y duración. Su objetivo principal fue encontrar un criterio no arbitrario para la amortización de la plusvalía, argumentando que, si se lograra identificar las categorías de componentes incluidos en la plusvalía, se podría asignar a cada uno una vida útil estimada más razonable. De este modo, propuso desglosar la plusvalía en rubros más específicos (por ejemplo: beneficios por sinergias, valor de la fuerza laboral y *know-how*, lealtad de clientes, posición geográfica estratégica, redes de distribución, efectos de monopolio o ventajas competitivas únicas, tecnología y procesos innovadores, etc.), para luego evaluar la duración de cada componente. Lonergan sugirió clasificar estos elementos en cuatro categorías temporales: corto plazo (0 a 3 años), mediano plazo (3 a 7 años), largo plazo (7 a 10 años) y muy largo plazo (10 a 20 años). Cada componente de la plusvalía adquirida podría ubicarse en alguna de estas categorías según su naturaleza, lo que permitiría amortizar cada parte en un lapso acorde a su contribución temporal. Este enfoque “de abajo hacia arriba” pone el foco en la composición de la plusvalía más que en su medición global, buscando minimizar la arbitrariedad en el tratamiento posterior de la misma. De hecho, ideas similares fueron incorporadas posteriormente en la normativa: la NIIF 3 (en su versión original de 2004) y la SFAS 141 (FASB, 2001) comenzaron a exigir que las entidades revelaran en los estados financieros los distintos elementos que componen la plusvalía adquirida, reconociendo implícitamente que la plusvalía proviene de múltiples fuentes. Una crítica posible al planteo de Lonergan es que, llevado al extremo, si todos los componentes de la plusvalía pudieran identificarse y medirse por separado, el concepto mismo de plusvalía tendería a desaparecer, ya que cada elemento intangible habría sido individualizado y registrado autónomamente. Lonergan es consciente de ello y sugiere que la plusvalía contable debería *anularse en la medida de lo posible*, asignando cualquier pago excedente por encima del valor de los activos adquiridos a los componentes identificables correspondientes. Esta visión extrema coincide con la postura de autores como Tearney (1981), quien abogaba por eliminar la plusvalía unitaria y distribuir su importe entre otros activos o gastos identificables cuando fuera factible. En síntesis, el aporte de Lonergan resalta la naturaleza heterogénea de la plusvalía e influenció el debate sobre si la plusvalía debe

considerarse una unidad indivisible o la suma neta de diversos intangibles, cuestión que resulta clave para determinar su tratamiento contable óptimo.

5.2.1.2. La visión contemporánea de los emisores de estándares contables.

Por su parte, IFRS (2026), en los fundamentos de las conclusiones de la NIIF 3, aborda la naturaleza de la plusvalía adquirida en una combinación de negocios, en cierta medida, en línea con Lonergan, como una suma de distintos elementos que reflejan tanto diferencias de medición como factores económicos subyacentes. El IASB parte de la visión heredada de los proyectos del FASB de finales de los noventa y comienzos de los 2000, que habían identificado seis componentes que, en la práctica, daban origen al monto reconocido como plusvalía. Aunque la NIIF 3 no reproduce esta enumeración de manera literal, la discusión contenida en los borradores del FASB resulta esencial para entender la concepción que el IASB adopta: la plusvalía no representa un activo tangible o identificable, sino un remanente que surge tras medir y reconocer todos los activos y pasivos adquiridos a su valor razonable.

El primer componente descrito por el FASB remite a una cuestión puramente contable: la diferencia entre los importes en libros de los activos netos de la adquirida y sus valores razonables al momento de la adquisición. Este exceso refleja un simple revalúo implícito, resultado del cambio de base de medición. Es decir, parte de lo que se llama “plusvalía” no sería más que la actualización de los importes históricos de la adquirida a valores de mercado. A esto se suma un segundo componente, relacionado con activos previamente no reconocidos por la adquirida, ya sea porque no cumplían los criterios de reconocimiento o porque su medición no resultaba fiable, y que, al no haber sido contabilizados antes, quedan incorporados implícitamente dentro del monto global de la plusvalía. De esta forma, una porción de ella no obedece a la existencia de un valor económico autónomo, sino a limitaciones en la aplicación previa de los estándares contables.

A partir del tercer componente, el análisis se adentra en aspectos más sustantivos de la economía del negocio. El llamado “valor de empresa en funcionamiento” refleja la capacidad de una entidad establecida para generar una rentabilidad superior a la que cabría esperar de un conjunto de activos aislados. Este valor proviene de sinergias internas, eficiencia organizativa y ventajas competitivas que surgen del hecho de operar como un negocio en marcha. En términos conceptuales, este componente constituye el corazón de la noción tradicional de plusvalía como la manifestación contable de la plusvalía económica, es decir, del rendimiento excedente que un comprador espera obtener de un negocio integrado. Consideramos inevitable vincular el tercer componente con las ideas elaboradas por Nelson, previamente comentadas.

El cuarto componente amplía la idea anterior al incorporar los beneficios y sinergias derivados de la propia combinación: el valor adicional que surge del hecho de unir las operaciones del adquirente y la adquirida. Estas sinergias son únicas para cada combinación, ya que dependen del grado de complementariedad, del acceso a nuevos mercados o tecnologías, o de economías de escala, y, por tanto, son intrínsecamente subjetivas. La plusvalía, en este sentido, incluye la expectativa de beneficios futuros que no son atribuibles a activos identificables específicos, sino al conjunto reorganizado que surge de la unión. Este cuarto componente comparte algunas de las propuestas de Lonergan.

Los dos componentes restantes funcionan como recordatorios de que no todo lo que se registra como plusvalía representa valor económico genuino. El quinto componente se refiere a posibles errores de medición en la valuación de la contraprestación transferida, particularmente cuando esta incluye instrumentos de capital del adquirente. Dado que el precio de mercado de las acciones puede no reflejar con precisión su valor en una operación de gran magnitud, existe el riesgo de que parte de la plusvalía reconocida sea una distorsión puramente contable. El sexto componente, finalmente, reconoce la posibilidad de sobrepago o subpago: la plusvalía puede incorporar tanto decisiones estratégicas del adquirente (como pagar una prima para asegurar la adquisición frente a competidores) como situaciones coyunturales (por ejemplo, una compra en condiciones de liquidación). En ambos casos, el importe excedente o deficitario no guarda relación con un activo real de la adquirida.

De acuerdo con las reglas estudiadas en el capítulo 4, el método de la adquisición moderno intenta “depurar” al máximo posible los componentes uno y dos de la plusvalía, exigiendo, en general, mediciones de activos y pasivos a valor razonables y reconocimiento de activos y pasivos con referencia al marco conceptual.

5.2.1.3. Otras visiones.

Cooper *et al* (2023), en el marco de un análisis respecto de la procedencia de tratar a la plusvalía negativa o minusvalía como una ganancia por compra en términos muy ventajosos (tema que se analizará más adelante en esta sección), efectúan una descomposición de los elementos que conforman la cifra de la plusvalía, pero, a diferencia de Lonergan, algunos de los conceptos en los cuales la descomponen no representan elementos con valor económico sino consecuencias de ciertos procedimientos contables técnicos. Además, innovan en que, a diferencia de las propuestas estudiadas por Ratiu *et al*, la presente es también aplicable al fenómeno de la minusvalía, que hasta ahora no había sido mencionada en este capítulo. Los autores proponen entender la plusvalía no como un único residuo global sino como la suma de cuatro componentes:

1. Sinergias “pagadas” en el precio de adquisición.
2. Valor neto actual de la transacción (VNA).
3. Activos o pasivos no reconocidos al momento de la adquisición (este punto podría asociarse a las propuestas de Nelson y Loneragan).
4. Activos o pasivos reconocidos al momento de la adquisición, pero medidos sobre una base distinta de su valor razonable.

Los primeros dos componentes analizados están dados por el efecto de la compra en términos de valor neto actual. El VNA de una adquisición equivale al valor obtenido con la compra, que incluye tanto el valor independiente del negocio adquirido como el incremento de valor por sinergias producto de la combinación. En otras palabras, constituye el valor presente de los flujos de efectivo que se espere obtener a partir de la transacción, incluyendo tanto aquellos positivos como aquellos negativos, entre los cuales se encuentran normalmente los generados por la contraprestación asumida en la adquisición.

Toda vez que el VNA de una combinación es distinto de cero (lo cual entendemos que está prácticamente garantizado), la cifra del VNA contribuye, *ceteris paribus*, a la plusvalía. Si el VNA es negativo (el valor presente de la contraprestación es mayor al valor presente del negocio adquirido), esto es compatible con una plusvalía. Por el contrario, si el valor presente de la contraprestación es menor al valor presente del negocio adquirido (es decir, la transacción tiene VNA positivo), esto es consistente con una minusvalía.

Los autores señalan que, si la compañía adquirida estaba correctamente valuada por el mercado antes de la operación, el VNA se calcula como la diferencia entre las sinergias previstas y la prima de adquisición pagada (el exceso sobre el valor previo “no alterado”). Esto es porque, bajo este supuesto, el valor presente del negocio “no alterado” y la porción de la contraprestación asumida por su adquisición se “cancelan” mutuamente, quedando sólo el valor presente del diferencial por sinergias esperadas versus la porción de la contraprestación asumida por el mismo.

Podemos ilustrar lo anterior con un ejemplo sencillo: supongamos que un negocio se encuentra correctamente valuado por el mercado en 80. Esta cifra, por definición, representa el valor presente de lo que espera obtener el propietario del negocio (quienquiera que sea) en el futuro por el solo hecho de tener la facultad de apropiarse de sus beneficios. En principio, no habría motivos para suponer que su adquisición podría acordarse por un importe diferente: un comprador no estaría dispuesto a pagar más, y un vendedor no estaría dispuesto a aceptar menos. Sin embargo, un potencial comprador tomará dicho importe de 80 y lo sumará al valor presente de las sinergias esperadas de la transacción (el diferencial que espera obtener al combinar el negocio adquirido con el propio, preexistente). A su vez, el

vendedor es consciente de dicha realidad, por lo que es, cuanto menos, posible que exija un precio superior a 80. Supongamos que el potencial comprador estima el valor presente de las sinergias esperadas en 30. Si el precio de la transacción se acuerda en 100, el valor presente de la misma, para este comprador, es 10 ($80+30-100$). Vale recordar que, como señalamos anteriormente, *ceteris paribus*, un VNA positivo es compatible con una minusvalía. Sin embargo, al contabilizar la transacción, este comprador reconocerá una plusvalía de 20 ($80-100$). Podemos visualizar la diferencia entre la minusvalía de 10 y la plusvalía de 20 (que es 30) vinculando el valor del negocio “no alterado” (80) con los primeros 80 de la contraprestación, cancelándose mutuamente al evaluar el VNA; para luego vincular el valor presente de las sinergias esperadas (30) con el remanente del precio pagado (20), y podemos observar que la porción pagada de las sinergias adquiridas (20) contribuye a la plusvalía contable, mientras que la porción no pagada de dichas sinergias (10) no lo hace.

Las sinergias pueden provenir de diversas fuentes:

- Ahorros de costos.
- Ganancias de valor por reorganización o mejor gestión.
- Nuevas oportunidades de creación de valor en el negocio combinado.
- Entre otros.

El tercer componente que los autores identifican como contribuidores a la plusvalía está dado por los activos y pasivos no reconocidos al contabilizar la transacción mediante las reglas repasadas en el marco teórico (pero que, sin dudas, tienen reflejo en la contraprestación asumida, toda vez que comprador y vendedor son conscientes de su existencia y de su valor). Un ejemplo de activos que no pueden reconocerse al contabilizar la adquisición de un negocio está dado por todos aquellos activos intangibles que cumplen con las condiciones para ser reconocidos pero que no pueden ser medidos fiablemente. Asimismo, puede darse el caso de que un negocio adquirido tenga un valor inferior al de sus activos netos individuales identificables, por ejemplo, porque el mercado evalúa dicho negocio como problemático o poco competitivo. En este caso, al contabilizar la adquisición de un negocio semejante, las reglas contables impiden reconocer un pasivo por costos o gastos futuros esperados producto de dicha condición.

El cuarto componente identificado por los autores está dado por el hecho de que no todos los activos y pasivos identificables adquiridos y reconocidos contablemente en el marco de una combinación de negocios son medidos inicialmente a valor razonable. Si bien, como estudiamos en el marco teórico, el valor razonable es la “regla general” para practicar esta medición, existen excepciones tales como las aplicables a impuestos diferidos (que no se pueden descontar ni medir de manera proporcional de acuerdo con su probabilidad de

reversión) o pasivos por beneficios definidos a empleados (que se miden a valor presente, pero utilizando una tasa habitualmente distinta a la necesaria para medir el valor razonable del pasivo). Estos elementos, sin embargo, son normalmente considerados a valor de mercado a la hora de acordar la contraprestación en el marco de la combinación.

Podemos resumir la interacción entre estos cuatro elementos a través del siguiente cuadro:

Tabla 5.2.1.3a: Componentes de la plusvalía.

Componentes	Plusvalía	Minusvalía
Valor neto actual de la inversión	El precio pagado es mayor al valor del negocio. ¹⁹	El precio pagado es menor al valor del negocio.
Sinergias	Las sinergias esperadas se incluyen total o parcialmente en el precio.	Las sinergias esperadas no se incluyen en el precio.
Activos o pasivos no reconocidos	Fuentes de incremento en el valor del negocio que no son reconocidas como activos (ej.: <i>intangibles no reconocidos</i>).	Fuentes de disminución en el valor del negocio que no son reconocidas como pasivos o menores activos (ej.: <i>pasivos por reestructuraciones no reconocidos</i>).
Diferencias de medición	Medición de activos netos por debajo de sus valores razonables (ej.: <i>impuestos diferidos pasivos medidos a valor nominal en lugar de a valor descontado</i>).	Medición de activos netos por encima de sus valores razonables (ej.: <i>impuestos diferidos activos medidos a valor nominal en lugar de a valor descontado / pasivos por beneficios definidos medidos de acuerdo con el método de la unidad de crédito proyectada</i>).

¹⁹ Los autores aclaran que, en la práctica, la porción de cualquier plusvalía dada por un VNA negativo (“sobrepago”) debería ser capturada por la primera prueba de deterioro que se efectúe. Esto será tratado en el §5.4.

Componentes	Plusvalía	Minusvalía
Efecto neto	Efectos positivos > efectos negativos	Efectos positivos < efectos negativos

Fuente: Cooper et al (2023) – adaptación propia.

Para los autores, la plusvalía contable, positiva o negativa, es el neto de estos cuatro elementos.

De las formulaciones vistas, la de Cooper *et al* es la que, a nuestro juicio, se erige como la más sólida y comprehensiva. Consideramos importante hacer notar que la misma se encuentra fuertemente alineada con los seis componentes del IASB/FASB. En efecto, los componentes uno, dos y cinco de los emisores son fácilmente identificables con los elementos tres y cuatro de Cooper *et al*; en tanto los componentes tres y cuatro de IASB/FASB son análogos a las sinergias (segundo componente) identificadas por los autores. El sexto componente (sobrepago/subpago) es asimilable al VNA de la inversión.

Las teorías históricas de Leake (superganancias) y Nelson (*momentum*) recogidas y sintetizadas por Ratiu *et al* aparecen como valiosas contribuciones tempranas que permiten comenzar a vislumbrar la complejidad del fenómeno. Sin embargo, en nuestra opinión, las superganancias y el momentum no dejan de ser efectos de activos no reconocidos y sinergias, en la jerga de Cooper *et al*. Esta terminología nos parece más robusta y abarcativa que las seleccionadas por los autores clásicos. En tanto, las propuestas de Lonergan sí parecen haber abierto el debate a un concepto que hoy parece incuestionable: la plusvalía no se trata en ningún caso de una unidad de cuenta individual, sino del agregado de múltiples unidades de cuenta con efectos independientes.

5.2.2. Reconocimiento contable de la plusvalía.

5.2.2.1. Panorama normativo actual.

Efectuado un recorrido (y un juicio) por los principales intentos de caracterizar la naturaleza económica (o de otro tipo) de la plusvalía, estudiaremos ahora el abordaje que efectúan en la actualidad y efectuaron en el pasado en materia de reconocimiento contable, los estándares contables que se encuentran dentro del alcance de este trabajo, así como opiniones doctrinarias al respecto.

Los párrafos 32 y 34 de NIIF 3, que transcribimos a continuación, resumen de modo sucinto el enfoque requerido por dichos estándares, que está en línea con el requerido por US GAAP (FASB, 2026) y por los estándares contables argentinos elaborados por FACPCE (FACPCE, 2024).

32 La adquirente reconocerá una plusvalía en la fecha de la adquisición medida como el exceso del apartado (a) sobre el (b) siguientes:

(a) Suma de:

(i) la contraprestación transferida medida de acuerdo con esta NIIF, que, generalmente, requiere que sea el valor razonable en la fecha de la adquisición (...);

(ii) el importe de cualquier participación no controladora en la adquirida medida de acuerdo con esta NIIF; y

(iii) en una combinación de negocios llevada a cabo por etapas (...), el valor razonable en la fecha de adquisición de la participación anteriormente tenuta por el adquirente en el patrimonio de la adquirida.

(b) el neto de los importes en la fecha de la adquisición de los activos identificables adquiridos y de los pasivos asumidos, medidos de acuerdo con esta NIIF.

34 Ocasionalmente, una adquirente realizará una compra en condiciones muy ventajosas, lo que es una combinación de negocios en la que el importe del párrafo 32(b) excede la suma de los importes especificados en el párrafo 32(a). Si ese exceso se mantiene después de aplicar los requerimientos del párrafo 36, la adquirente reconocerá la ganancia resultante en resultados a la fecha de adquisición. La ganancia se atribuirá a la adquirente. (IFRS, 2026)

El referido párrafo 36, que no transcribiremos, dispone que antes de reconocer una ganancia derivada de una compra en condiciones muy ventajosas, la entidad adquirente debe efectuar una revisión exhaustiva de la identificación y medición de los elementos implicados en la combinación de negocios. En primer lugar, se requiere que confirme haber identificado correctamente todos los activos adquiridos y los pasivos asumidos, incorporando aquellos que eventualmente hubieran sido omitidos. Posteriormente, la entidad debe reexaminar los procedimientos de medición aplicados a los importes reconocidos a la fecha de adquisición respecto de los activos y pasivos identificables, la participación no controladora (si la hubiera), la participación previamente poseída por la adquirente en combinaciones de negocios por etapas y la contraprestación transferida. El propósito de esta revisión es garantizar que todas las mediciones reflejen de manera adecuada y completa la información disponible en el momento de la adquisición, evitando así que el reconocimiento de una ganancia responda a errores de valoración o de identificación en el proceso de asignación del precio de compra (IFRS, 2026).

En nuestra opinión, la inclusión de un párrafo de tal tenor resulta un tanto llamativa, toda vez que la diligencia en la realización de procedimientos contables debería ser permanente y, se sobreentiende, es implícitamente requerida para toda disposición contenida en un juego de estándares contables. Lo contrario implicaría entender a las normas contables como meras sugerencias. Sin embargo, creemos que el hecho de que el IASB haya decidido introducir esta aclaración de manera taxativa para minusvalías, pero no para plusvalías, podría ser una indicación de que espera que las primeras sean sucesos menos frecuentes que las segundas, por lo que espera también que las entidades tengan especial cautela al registrar una ganancia por compra en términos muy ventajosos. Volveremos sobre el particular al estudiar específicamente el reconocimiento de la minusvalía.

5.2.2.2. Plusvalía positiva.

5.2.2.2.1. Discusión conceptual.

En esencia, como vimos, las disposiciones contables en materia de reconocimiento están claras: la plusvalía debe reconocerse como un activo y la minusvalía como una ganancia en el ejercicio en que se produce la combinación.

Sin embargo, esto no siempre fue así. De acuerdo con un documento de discusión cuyo objetivo es analizar la conveniencia o no de reintroducir la amortización de la plusvalía (tema que será abordado más adelante en este capítulo, cuando se discuta la medición posterior) elaborado por el grupo de investigación integrado por ASBJ, EFRAG y OIC (2014)²⁰, hasta 1993, el pronunciamiento predecesor a NIIF 3, NIC 22, permitía una opción de política contable en función de la cual la plusvalía positiva podía:

- Reconocerse como un activo, en línea con los requerimientos actuales, o
- Imputarse directamente al patrimonio neto.

En materia de notas históricas, que es a lo que nos dedicaremos las próximas páginas, no ha existido en US GAAP y en los estándares contables argentinos elaborados por la FACPCE, para la plusvalía positiva, una inestabilidad de criterios semejante a la que han experimentado las NIIF en lo que respecta a reconocimiento contable. Por el contrario, ambos juegos de estándares han mantenido, en esencia, a lo largo de su historia, el requerimiento de reconocer la plusvalía positiva como un activo (Deloitte, 2025; FACPCE 2024).

²⁰ Se tratan de la institución emisora de estándares contables en Japón, el grupo asesor en materia de reporte financiero de la Unión Europea y la institución emisora de estándares contables en Italia, respectivamente.

Más allá de nuestra opinión en relación con la provisión irrestricta de opciones de política contable²¹, en relación con la segunda opción, el párrafo 23 de la NIC 22 de 1983 establecía que la plusvalía no es un activo realizable de forma independiente, que tiene una vida útil indeterminada para la cual cualquier criterio de amortización es arbitrario y que, como la plusvalía autogenerada no se reconoce, no es apropiado reconocer la plusvalía que surge en una adquisición (ASBJ *et al*, 2014). Lamentamos que el organismo predecesor al IASB, el IASC, que tenía a su cargo la elaboración y emisión de las NIIF (en aquel momento, “NIC”) con anterioridad a 2001, no tuviera la costumbre de publicar fundamentos de las conclusiones que transparentaran los motivos por lo que entendía que los estándares que elaboraba eran los más apropiados en las circunstancias. En palabras de SEC (2000), “*el IASC ha publicado una base de conclusiones para sólo dos de sus normas.*”. Por lo tanto, no se cuenta con más fundamento por parte del IASC que los transcriptos.

El grupo de investigación precitado, en su trabajo de 2014, indica que no comparte estos fundamentos. El grupo razona que la plusvalía adquirida en una combinación de negocios cumple con la definición y los criterios de reconocimiento de un activo conforme al Marco Conceptual del IASB, tanto en su versión vigente como en el borrador de revisión²². Su razonamiento parte de la idea de que la plusvalía adquirida, a diferencia de la generada internamente, surge de una transacción concreta y verificable entre partes independientes, lo que le confiere sustancia económica y “medibilidad”²³ suficiente para ser tratada contablemente como un recurso.

El grupo reconoce que la discusión sobre la naturaleza de la plusvalía es compleja debido a su carácter incierto y heterogéneo. Sin embargo, sostiene que la mayor parte de la plusvalía reconocida corresponde a lo que denomina, en línea con los fundamentos de las conclusiones de NIIF 3 vistos más arriba, *core goodwill* (“plusvalía núcleo”), es decir, el valor económico derivado de las sinergias esperadas, de la capacidad de la empresa adquirida para generar beneficios en conjunto con los activos del adquirente, y del propio hecho de haber obtenido el control. Según su análisis, las normas vigentes, en particular la NIIF 3, buscan justamente eliminar otros componentes que podrían distorsionar esa esencia. Por ejemplo, como estudiamos en el marco teórico, la exigencia de medir los activos y pasivos adquiridos a valor razonable reduce el efecto de las diferencias entre valores contables y razonables, y el reconocimiento separado de activos

²¹ Opinamos que la provisión de opciones en materia de política contable es, en general, contraproducente.

²² En 2014 se encontraba publicado en consulta el proyecto de modificación del Marco Conceptual del IASB, proyecto que finalizaría con la emisión del actual Marco Conceptual de 2018.

²³ En el original, *measurability*. El termino “medibilidad”, utilizado a efectos prácticos, no existe en la lengua española.

intangibles identificables evita que elementos ajenos a la plusvalía núcleo queden subsumidos en su importe. Además, el grupo considera que, dado que las combinaciones de negocios suelen realizarse entre partes independientes, el precio pagado puede presumirse como una medición fiable del valor razonable total de la transacción.

Partiendo de esa depuración conceptual, el grupo argumenta que la plusvalía núcleo satisface plenamente la definición de activo del Marco Conceptual: se trata de un recurso controlado por la entidad como resultado de un suceso pasado, la adquisición, del cual se esperan beneficios económicos futuros. El control proviene del dominio que el adquirente ejerce sobre la política y la gestión de la entidad adquirida, y los beneficios se materializan en la capacidad de la combinación para generar flujos de efectivo en conjunto. Aunque la plusvalía, por sí sola, no produzca beneficios de manera aislada, contribuye a la generación de estos en combinación con los demás activos, lo que basta para satisfacer el requisito conceptual de potencial de beneficio económico. En esa línea, el grupo recuerda que la intercambiabilidad, es decir, la posibilidad de intercambiar el activo de forma separada, no constituye una condición necesaria para reconocer un activo en el marco conceptual, de modo que la imposibilidad de vender la plusvalía de manera independiente no invalida su condición de activo.

El grupo amplía este razonamiento al considerar también la definición propuesta en el documento de discusión del IASB tendiente a proponer modificaciones al Marco Conceptual, donde se define el activo como un recurso económico presente controlado por la entidad²⁴. La plusvalía adquirida, sostienen, encaja en esa descripción: es una fuente actual de valor que contribuye a la obtención de beneficios en combinación con otros activos, se encuentra bajo control del adquirente gracias a su participación de control y resulta de un evento pasado claramente identificable, la combinación de negocios.

En cuanto al reconocimiento, el grupo concluye que la plusvalía adquirida cumple con los criterios de probabilidad de beneficios económicos y fiabilidad de medición establecidos por el marco vigente. La existencia de sinergias y de un precio de transacción negociado entre partes independientes proporciona evidencia suficiente de que se esperan beneficios futuros y de que su valor puede medirse razonablemente a partir del costo residual de la adquisición. Bajo la versión revisada del marco, que introduce criterios basados en relevancia y representación fiel, el grupo considera que tampoco existirían razones para excluir a la plusvalía

²⁴ Como mencionamos anteriormente, lo que sigue es actualmente la definición de “activo” que aparece en el vigente Marco Conceptual de 2018.

núcleo: ninguna de las excepciones mencionadas en el borrador, que justifican no reconocer un activo pese a cumplir su definición, aplica a este caso.

Los autores argumentan, por otra parte, que cargar la plusvalía directamente al patrimonio, como permitía la NIC 22 hasta 1993, genera confusión sobre la naturaleza de la transacción. Una combinación de negocios representa un intercambio con un tercero, no una transacción entre los propietarios y la entidad. Por ello, reconocer la plusvalía como una disminución directa del patrimonio contradiría las definiciones de “ingresos” y “gastos” del Marco Conceptual, pues supondría un decremento patrimonial sin que medie una distribución a los propietarios ni un ajuste de mantenimiento del capital. La operación, al no implicar aportes ni retiros de capital, no puede reflejarse como una simple modificación del patrimonio neto.

Desde un punto de vista económico, si la plusvalía tiene un valor en la fecha de adquisición, difícilmente podría considerarse que dicho valor se extingue de manera instantánea salvo que ocurra una catástrofe. La incertidumbre inherente a la estimación de su valor futuro no es distinta de la que afecta a otros activos intangibles, por lo que su tratamiento contable no debería diferir radicalmente. Ignorarla de inmediato mediante un cargo al patrimonio implicaría negar la existencia misma del valor adquirido.

Asimismo, eliminar la plusvalía al momento de la adquisición distorsionaría la información sobre el desempeño financiero posterior. El resultado del ejercicio del adquirente se vería artificialmente incrementado en los períodos siguientes (incluso ante pérdidas o deterioros de la unidad adquirida), generando una representación engañosa de la rentabilidad y dificultando la evaluación de la gestión bajo el enfoque de rendición de cuentas (*stewardship*, en el original).

Desde una perspectiva práctica, el reconocimiento inmediato en el patrimonio también produciría consecuencias indeseadas: afectaría la capacidad de la entidad para distribuir dividendos y daría una imagen inadecuada de su solidez financiera. Los autores indican que, en su opinión, dicha eliminación fomentaría también el arbitraje contable en la identificación y medición de otros intangibles, desplazando el problema desde la plusvalía hacia la valuación de activos identificables, sin resolver el dilema de fondo. Hacemos notar que esta última afirmación esgrimida por los autores, sin embargo, no parece coherente: la incertidumbre en la medición de activos intangibles identificables nada tiene que ver con el reconocimiento de la plusvalía como un activo o directamente en el patrimonio. Por otro lado, en este trabajo supondremos en todo momento que los criterios contables no tienen efecto en, ni son influenciados por, la buena fe, o falta de ella, con que cuenten los preparadores de estados financieros. En todo caso, es

una cuestión más bien perteneciente a los dominios de disciplinas como la auditoría externa.

Los autores finalizan reflexionando que el enfoque de eliminación directa generaría inconsistencias entre los estados financieros consolidados y los separados. Si en los primeros la plusvalía se eliminara, resultaría difícil justificar su reconocimiento como parte de la inversión en los estados separados, contraviniendo principios básicos de IAS 39²⁵. Ello podría incluso poner en riesgo el cumplimiento de ciertos requerimientos legales o contractuales vinculados al nivel mínimo de patrimonio exigido. En nuestra opinión, esta observación por parte de los autores parece soslayar que los estándares contables de alta calidad deberían propender a maximizar la utilidad de la información financiera, como estudiamos en el capítulo 2, más allá del uso o interpretación de ella que efectúen organismos reguladores o similares, que no son, como vimos, usuarios “principales” de la misma.

En general, coincidimos con las conclusiones alcanzadas por el grupo, pero consideramos necesario depurar las bases conceptuales sobre las que se asientan dichas conclusiones a efectos de eliminar aquellas que resultan falaces: la potencial mala fe de los elaboradores de estados financieros no debería guiar el trabajo de los emisores de estándares contables, y estos últimos deberían en todos los casos priorizar las necesidades de información de los usuarios principales por sobre las preocupaciones de quienes no revisten ese carácter.

El IASB, por su parte, eliminó en 1993 la opción de política contable de imputar la plusvalía positiva directamente contra el patrimonio neto al momento de la adquisición (IASB, 1998), lo cual implica que los autores de 2014, al igual que nosotros, opinaban sobre un criterio contable que había caído en desuso 21 años atrás y cuya reintroducción, que sepamos, no estaba siendo propuesta en ningún foro. Esto de ningún modo resta interés académico al ejercicio intelectual encarado por el grupo.

En los fundamentos de las conclusiones de NIIF 3 (IFRS, 2026) podemos encontrar los argumentos esgrimidos por el IASB para entender, en línea con el precitado grupo de investigación, que la plusvalía adquirida debe considerarse un activo.

El IASB considera que la plusvalía cumple con la definición de activo en el Marco Conceptual al representar un recurso controlado que genera beneficios económicos futuros. Su razonamiento parte de la noción de que, aunque los beneficios de la plusvalía no pueden identificarse ni separarse de manera individual (como ocurre con otros activos), ésta constituye un conjunto de ventajas que

²⁵ Se trataba del pronunciamiento de las NIIF que se ocupaba del reconocimiento y medición de instrumentos financieros. En la actualidad ha sido reemplazado por la NIIF 9, con limitadas excepciones.

contribuyen, directa o indirectamente, a los flujos de efectivo de la entidad adquirente.

El organismo reconoce que la llamada “plusvalía núcleo” (*core goodwill* en el original) surge de factores tales como la fuerza laboral capacitada, la lealtad de los clientes o la reputación de la empresa adquirida. Si bien estos elementos, considerados aisladamente, no son plenamente controlables (ya que los empleados pueden renunciar y los clientes pueden marcharse), el IASB concluye, en línea con el FASB, que el control de la plusvalía no se ejerce sobre cada componente en sí, sino a través del poder del adquirente para dirigir las políticas y la gestión de la entidad adquirida. Dicho poder, obtenido en la transacción de adquisición que confiere el control, constituye el hecho pasado que justifica su reconocimiento como un recurso controlado por la adquirente.

El IASB fundamenta también que la plusvalía cumple el criterio de beneficios económicos futuros, al representar la expectativa de flujos de efectivo derivados de sinergias, eficiencias o capacidades combinadas que no existirían sin la adquisición. Aunque el beneficio que incorpora la plusvalía sea más difuso y menos verificable que el de otros activos, sigue siendo un valor por el cual los adquirentes están dispuestos a pagar, lo que constituye evidencia de su existencia económica. En este sentido, tanto el IASB como el FASB coinciden en que todo elemento que se compra y vende habitualmente en el mercado (como ocurre con las participaciones en combinaciones de negocios) posee un beneficio económico futuro implícito, y, por tanto, la plusvalía adquirida debe tratarse como un activo.

Finalmente, el IASB tiene en cuenta los argumentos relativos a la relevancia de la información sobre la plusvalía. Si bien sus propias bases para las conclusiones sobre la NIIF 3 no abordan el tema en detalle, el IASB adoptó el análisis del FASB al desarrollar la SFAS 141. En particular, observa que los usuarios de los estados financieros valoran disponer de información sobre la plusvalía, aun cuando existan diferencias con la no reconocida internamente. El Consejo cita estudios empíricos que mostraron una correlación positiva entre la plusvalía informada y el valor de mercado de las entidades, sugiriendo que los inversores perciben la plusvalía como un activo que aporta valor económico.

Cooper *et al* (2021) discrepan de que estos argumentos nulifiquen el criterio de imputar la plusvalía positiva adquirida directamente contra el patrimonio neto al momento de la adquisición. Su artículo presenta una interesante “conversación” entre los autores y el IASB, cuyos argumentos provienen del papel para discusión de 2020 titulado “*Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment*”, en el que el IASB buscó reabrir a debate ciertas cuestiones relacionadas con las combinaciones de negocios.

En primer lugar, el IASB sostuvo que una eliminación inmediata de la plusvalía sería inconsistente con su propia conclusión en la NIIF 3 (presentada más arriba en este capítulo): que la plusvalía constituye un activo, y que, al adquirir un negocio, la dirección de la empresa compradora actúa convencida de estar pagando por algo que generará beneficios económicos futuros. Para el organismo, desconocer este hecho equivaldría a contradecir la lógica económica de la transacción. Sin embargo, Cooper *et al* invierten el razonamiento: argumentan que los beneficios futuros son generados por el negocio en su conjunto, no por la plusvalía en sí, y que, aunque esta pueda encajar formalmente en la definición de activo, eso no implica que deba ser reconocida en el balance. Subrayan que existen numerosos ejemplos de “activos contables” que no se reconocen por motivos prácticos o conceptuales, y que la plusvalía podría perfectamente pertenecer a esa categoría. Su argumento, por tanto, no niega que la plusvalía represente un valor económico, pero sí cuestiona la necesidad de reflejarla como un activo separado.

En segundo término, el IASB adujo que registrar la eliminación de la plusvalía directamente en el patrimonio no representaría fielmente la realidad económica, ya que ello podría interpretarse como una distribución a los propietarios, algo que no ocurre en una adquisición. Los autores rechazan esa interpretación tajantemente. Sostienen que una deducción del patrimonio no equivale necesariamente a una distribución de utilidades o capital, y que la propia contabilidad reconoce otras situaciones en las que el patrimonio se ajusta por razones ajenas a las transacciones con los propietarios. Citan, por ejemplo, los efectos de pagos basados en acciones o las diferencias de consolidación en combinaciones de negocios bajo control común, casos en los que el patrimonio se ve alterado sin que haya transferencia de recursos a los accionistas. De este modo, argumentan que la supuesta falta de representación fiel es un obstáculo conceptual artificial, no una objeción real. En defensa del IASB, podríamos argumentar que los pagos basados en acciones son transacciones económicamente asimilables a transacciones con los accionistas (IFRS, 2026), mientras que las combinaciones de negocios bajo control común son un asunto que el IASB ha reconocido tiene pendiente tratar en profundidad (IFRS, 2020), por lo que su estado actual no debería utilizarse como *benchmark* para juzgar los tratamientos contables de otras cuestiones.

La tercera razón del IASB giró en torno a la relevancia de la información. El organismo sostuvo que, al eliminar la plusvalía directamente contra el patrimonio, los inversores perderían la, aunque limitada, información que aportan las pruebas de deterioro aplicadas a las unidades generadoras de efectivo que contienen plusvalía, tema del que nos ocuparemos en este capítulo más adelante. Los autores celebran la admisión del IASB: que la información derivada de las pruebas de deterioro es, efectivamente, limitada. A su juicio, esas pruebas ofrecen una visión tardía, opaca y a menudo ineficaz de la pérdida de valor real en una

adquisición. En su lugar, proponen que una eliminación inmediata de la plusvalía permitiría centrar la información en lo verdaderamente relevante: la evolución del valor económico del negocio adquirido y la evaluación del desempeño de la inversión. En vez de confiar en deterioros contables poco informativos, los autores abogan por un modelo de *reporting* enfocado en el valor, donde los usuarios puedan entender la racionalidad de la adquisición, las sinergias esperadas, los resultados obtenidos y las variaciones en el valor global del negocio. En este trabajo discutiremos en profundidad el tema del deterioro contable de la plusvalía al tratar la medición subsecuente.

Por último, el IASB argumentó que algunos inversores utilizan el importe en libros de la plusvalía como referencia para analizar la gestión y evaluar la rendición de cuentas de la dirección. Desde esa perspectiva, mantener la plusvalía en el balance sería útil para medir el capital invertido y el rendimiento sobre ese capital, incluyendo el costo de las decisiones de adquisición. Los autores, no obstante, cuestionan que esa supuesta rendición de cuentas dependa de la presencia de la plusvalía en el balance. Consideran que la verdadera evaluación de la gestión debería apoyarse en información de valor más directa, no en una cifra contable de dudosa representatividad, y añaden que este mismo argumento es, paradójicamente, una razón en contra de la amortización de la plusvalía: si se amortizara, el saldo en libros perdería rápidamente significado y el supuesto control sobre la gestión desaparecería, ya que los inversores suelen ignorar la amortización al evaluar resultados. Este capítulo volverá sobre el tema de la amortización en la sección dedicada a discutir la medición subsecuente de la plusvalía.

Compartimos absolutamente la noción de Cooper *et al* relativa a que el mayor potencial de agregación de valor relacionado con el reporte financiero de combinaciones de negocios está dado por la revelación de información en notas. Veremos esto en profundidad en el §5.5. Sin embargo, examinados todos los argumentos, y considerando que el rigor de la partida doble exige adoptar una decisión respecto de la plusvalía, el estado actual del debate parece favorecer más sólidamente su reconocimiento como un activo que su imputación directa al patrimonio, como reflejan los argumentos expuestos de ASBJ *et al* y IASB. Las propuestas en materia de reconocimiento de Cooper *et al* no parecen justificarse con suficiente solidez a la luz de las definiciones de los marcos conceptuales que son claros en que las imputaciones al patrimonio sólo deben reflejar transacciones entre la entidad y sus accionistas, entendidos estos en sentido amplio, es decir, incluyendo contrapartes tales como proveedores de servicios retribuidos a través de pagos basados en acciones.

Un lector podría argumentar que justificamos nuestra opinión de una manera excesivamente positivista, amparándonos en definiciones de los marcos

conceptuales sin analizar si las mismas tienen mérito. Más allá de que, en este trabajo, no nos proponemos analizar extensamente los méritos y desméritos de ciertas definiciones contables básicas (y, ciertamente, admitimos que muchas de las definiciones presentes en los marcos conceptuales son susceptibles de debate y de crítica), el objeto de este trabajo toma lugar sobre el axioma del capital a mantener financiero, que requiere que toda variación del patrimonio pase por resultados, excepto las transacciones con los propietarios actuando en su calidad de tales. En palabras de Fowler (2020):

Los EEF²⁶ no persiguen el mantenimiento de una determinada capacidad de operación, sino el logro de determinados objetivos como los de ganar dinero (...). No es raro que las operaciones encaradas por un EEF para alcanzar esos objetivos sean, cada tanto, modificadas o reemplazadas por otras, en cuyo caso la aplicación del criterio que objetamos²⁷ obligaría a establecer equivalencias entre las capacidades de operación anterior o posterior a la modificación o al reemplazo. En las empresas, sus propietarios están interesados en conocer los rendimientos de sus aportes, que son medidos en términos monetarios. La aplicación del concepto de mantenimiento de la capacidad de operación por parte de una entidad afecta la comparabilidad de la ganancia o pérdida determinada por ella con la calculada por otras. Por el contrario, la medición de la ganancia sobre la base del capital aportado medido en efectivo permite una mejor comparabilidad de la información sobre el desempeño de los diversos EEF y de las consecuencias de las elecciones practicadas entre inversiones alternativas (...). (Fowler, 2020)

5.2.2.2.2. Enfoque empírico.

Yehuda *et al* (2017) han examinado en qué medida la plusvalía surgida en adquisiciones refleja efectivamente un activo económico y, por ende, beneficios futuros para la compañía adquirente. A partir del análisis de 2.123 combinaciones de negocios realizadas por firmas estadounidenses entre 2002 y 2006, los autores miden la ganancia o pérdida económica esperada de cada operación mediante el rendimiento bursátil acumulado del adquirente entre el anuncio y el cierre del negocio. Los resultados revelan que el 59 % de las adquisiciones generaron una ganancia económica esperada (valor presente neto positivo), mientras que el 41 % destruyen valor económico, aunque en ambos casos la contabilidad registra plusvalía positiva. Esta divergencia se explica, de acuerdo con los autores, porque el importe contable de la plusvalía incorpora sobrepagos (“VNA negativo” en el esquema visto anteriormente de Cooper *et al*), ignora sinergias no pagadas, o refleja

²⁶ “Emisor de estados financieros”.

²⁷ Se refiere al criterio de capital a mantener físico.

diferencias en las habilidades de negociación entre comprador y vendedor, más que los beneficios económicos futuros propiamente dichos.

Nosotros opinamos que el hecho de que en una plusvalía dominen los componentes “indeseables” (VNA negativo, sinergias no pagadas, asimetría de habilidad de negociación), no es un argumento válido para oponerse a su reconocimiento como un activo, ya que ello implicaría decantarse por alternativas tales como su reconocimiento directo en el patrimonio, que ya comentamos y criticamos. Nuestra impresión es que, si la gerencia incurre un costo, es porque espera recuperarlo. La tarea de desmentir dicha expectativa no debe recaer sobre el reconocimiento contable, sino sobre la medición posterior, tema al que nos referiremos en el §5.4.

Por su parte, Poramapojn *et al* (2023), buscaron comprender qué factores determinan el monto de la plusvalía surgida en las combinaciones de negocios en Tailandia y cómo dicha plusvalía incide en el desempeño posterior de las empresas adquirentes. El objetivo subrayado es el que nos resulta de especial interés a los efectos de esta sección.

El trabajo se propuso aportar evidencia empírica basada en una muestra de 100 combinaciones de negocios domésticas de empresas tailandesas que cotizan en el SET100²⁸, exceptuando al sector financiero. El estudio se apoya en las, de acuerdo con los autores, principales teorías sobre la naturaleza de la plusvalía, algunas de las cuales fueron recorridas en este capítulo al examinar el trabajo de Ratiu *et al*, entre ellas la teoría del superbeneficio, la teoría del impulso o momentum, y la teoría de los componentes de Johnson y Petrone (1998), que distingue entre “plusvalía núcleo” y “plusvalía anómala”. Vale mencionar que la teoría de Johnson y Petrone es la que utiliza IFRS (2026) cuando, en los fundamentos de las conclusiones de IFRS 3, lista los, para el consejo, seis componentes que forman parte del concepto de plusvalía, tema que se recorrió más arriba en este capítulo.

A modo de resumen, Johnson y Petrone propusieron descomponer la plusvalía en seis partes distintas, con el fin de entender mejor la naturaleza de la misma. De esas seis, de acuerdo con los autores, solo dos constituyen lo que denominaron “plusvalía núcleo”: la primera corresponde al valor del negocio en marcha del negocio adquirido, que incluye tanto la plusvalía generada internamente como aquella acumulada por adquisiciones previas, y que permite a la adquirente obtener rendimientos superiores a los que obtendría si adquiriera los activos por separado. La segunda es el valor de las sinergias que surgen de la combinación entre ambas entidades, ya sea por integración horizontal o vertical, o por la

²⁸ Se trata del principal índice bursátil de Tailandia (Fuente: set.or.th).

interacción entre sus activos y recursos. En cambio, los otros cuatro componentes, (ajustes de valor razonable, activos intangibles identificables, errores de valuación y sobrepagos derivados de negociaciones o asimetrías de información) no forman parte de la plusvalía núcleo, ya que representan simples reclasificaciones contables o desviaciones sin sustancia económica.

A partir de esto, Poramapojn *et al* desarrollan ocho hipótesis. Las primeras siete buscan identificar los determinantes de la plusvalía en función de las características de la adquirente, de la adquirida y de la transacción (activos tangibles e intangibles, base de clientes, continuidad del negocio, tamaño y apalancamiento de la adquirente, sinergias esperadas). La octava se enfoca en el efecto posterior: se espera que la plusvalía núcleo se asocie positivamente con el desempeño futuro de la adquirente, mientras que la plusvalía anómala se relacione negativamente. Es de particular interés, a los efectos de este trabajo, la octava hipótesis. Para probarla, los autores midieron el cambio en la rentabilidad del adquirente (ΔROA) en los tres años siguientes a la adquisición, que se modeló en función de la plusvalía núcleo, la plusvalía anómala y sus interacciones con la fortaleza del adquirente y el tamaño de la adquirida.

A efectos de medir la plusvalía núcleo surgida de cada transacción examinada, los autores formulan una ecuación que explica el monto de la plusvalía generada en cada combinación (expresada como proporción del valor total del acuerdo). Esa ecuación incluye variables que reflejan los factores que, según la citada teoría de Johnson y Petrone, deberían formar parte de la plusvalía núcleo: los activos intangibles de la adquirida, su base de clientes, su capacidad de continuar operando como negocio en marcha, el tamaño y apalancamiento de la adquirente, y las sinergias esperadas entre ambas entidades. Con esas variables, extraídas de los estados financieros del año anterior a la compra, estiman la relación mediante métodos estadísticos. El resultado predicho por esa ecuación, es decir, el monto de plusvalía que puede explicarse por factores económicos razonables y verificables, se interpreta como la plusvalía núcleo. Representa la porción del precio pagado que se asocia con activos o sinergias capaces de generar beneficios futuros para el adquirente. Luego, la diferencia entre la plusvalía total reportada y la plusvalía núcleo se denomina plusvalía anómala, que refleja sobrepagos o errores de valoración no sustentados en fundamentos económicos.

Los autores no hallaron relación significativa entre el monto absoluto de la plusvalía (ya sea núcleo o anómala) y la rentabilidad futura. Sin embargo, cuando se considera el tamaño, las perspectivas de crecimiento, la rotación de activos fijos y la rentabilidad previa de la adquirente, aparece un matiz importante: la plusvalía núcleo, al combinarse con las fortalezas propias de la adquirente, mejora de manera significativa su rentabilidad en todos los períodos analizados. Por el

contrario, la plusvalía anómala, cuando se vincula con el tamaño de la adquirida, afecta negativamente las ganancias en los dos primeros años, aunque ese efecto tiende a desaparecer con el tiempo.

Los autores concluyen que, en el contexto tailandés, la plusvalía puede efectivamente constituir un activo generador de beneficios futuros, pero solo cuando surge de fuentes legítimas, tales como sinergias reales y valor intangible del cliente o la tecnología, y cuando la adquirente posee la capacidad organizacional para aprovecharlo. La sobrevaloración o el exceso de entusiasmo en la compra, en cambio, se traducen en un desempeño posterior inferior.

Creemos que los hallazgos de los autores son consistentes con la descomposición de la plusvalía en sus causas que efectúan Cooper *et al* (2023) en base a la cual el VNA negativo representa una anomalía, mientras las sinergias pagadas, los activos netos no reconocidos por separado o medidos en la combinación por debajo de sus valores razonables son conceptualmente consistentes con activos, susceptibles de generar beneficios futuros.

5.2.2.3. Minusvalía.

5.2.2.3.1. Discusión conceptual.

Como vimos en el §5.2.2.1, las normas NIIF requieren reconocer la minusvalía como una ganancia en el período en que se produce la combinación de negocios. Esto está en línea con los actuales requerimientos de US GAAP (FASB, 2026) y de los estándares contables argentinos elaborados por la FACPCE (FACPCE, 2024). Una mirada a la NIC 22 de 1993 que, como mencionamos, es el pronunciamiento predecesor a la NIIF 3, revela que esto no siempre fue así²⁹.

62 En la medida en que la minusvalía se relacione con expectativas de pérdidas y gastos futuros identificados en el plan de adquisición de la adquirente y que puedan medirse con fiabilidad, pero que no representen pasivos identificables en la fecha de adquisición (...), dicha parte de la minusvalía deberá reconocerse como ingreso en el estado de resultados cuando se reconozcan las pérdidas y gastos futuros. Si estas pérdidas y gastos futuros identificables no se reconocen en el período previsto, la minusvalía deberá tratarse conforme al párrafo 62 (sic)³⁰ (a) y (b).

²⁹ A partir de aquí comienza una serie de transcripciones de párrafos de pronunciamientos no vigentes de NIIF, US GAAP y FACPCE. Algunos de ellos, por su naturaleza, tratan cuestiones de medición posterior, tema que no es el objetivo de la presente sección de este capítulo. Por cómo se encuentran redactados y estructurados sería impráctico, sin embargo, escindirlos para capturar sólo lo que se relaciona con el reconocimiento.

³⁰ Se refiere al párrafo 63, transcripto debajo, constituyendo un error tipográfico, ya que este mismo es el párrafo 62.

63 En la medida en que la minusvalía no se relacione con pérdidas y gastos futuros esperados identificables que puedan medirse de forma fiable en la fecha de adquisición, la minusvalía debe reconocerse como ingreso en el estado de resultados de la siguiente manera: (a) el importe de la minusvalía que no exceda los valores razonables de los activos no monetarios identificables adquiridos debe reconocerse como ingreso sobre una base sistemática durante la vida útil promedio ponderada restante de los activos depreciables/amortizables adquiridos identificables; y (b) el importe de la minusvalía que exceda los valores razonables de los activos no monetarios identificables adquiridos debe reconocerse como ingreso inmediatamente.

64 En la medida en que la minusvalía no se relacione con expectativas de pérdidas y gastos futuros identificados en el plan de adquisición del adquirente y pueda medirse con fiabilidad, la minusvalía constituye una ganancia que se reconoce como ingreso cuando se consumen los beneficios económicos futuros incorporados a los activos depreciables/amortizables identificables adquiridos. En el caso de los activos monetarios, la ganancia se reconoce como ingreso inmediatamente.

65 La minusvalía debe presentarse como una deducción de los activos de la entidad que informa, en la misma clasificación del balance que la plusvalía.
(Traducción propia de IASC, 1998)

En nuestra opinión, el criterio establecido por el comité en el párrafo 62 es claramente contradictorio: requiere que una minusvalía relacionada con expectativas “que no representen pasivos identificables en la fecha de adquisición” se registre como un elemento con saldo acreedor en el estado de situación o balance, es decir, como se registra un pasivo.

En el terreno de US GAAP, entre 1970 y 2001 imperó el pronunciamiento APB 16, emitido por el organismo predecesor del FASB, el “Accounting Principles Board” (APB):

91 El valor asignado a los activos netos adquiridos no debe exceder el costo de la empresa adquirida, ya que la presunción general en la contabilidad basada en el costo histórico es que los activos netos adquiridos no deben registrarse a un valor superior al costo. El valor total de mercado o de tasación de los activos identificables adquiridos, menos los pasivos asumidos en algunas combinaciones de negocios, puede exceder el costo de la empresa adquirida. El exceso sobre el costo debe asignarse para reducir proporcionalmente los valores asignados a los activos no corrientes (excepto las inversiones a largo plazo en valores negociables) al determinar sus valores razonables (...). Si la asignación reduce los activos no corrientes

a valor cero, el resto del exceso sobre el costo debe clasificarse como un crédito diferido y debe amortizarse sistemáticamente en resultados durante el período estimado de beneficios, pero sin exceder los cuarenta años. Se debe revelar el método y el período de amortización.

92 Ninguna parte del exceso de los activos netos adquiridos sobre el costo debe añadirse directamente al patrimonio neto en la fecha de adquisición.
(Traducción propia de APB 16, 1970)

Entre 2001 y 2007, casi 30 años después de que el FASB tomara las riendas de la elaboración de estándares contables estadounidenses en reemplazo del APB, el pronunciamiento SFAS 141 vino a modificar el tratamiento contable inicial de la minusvalía. En SFAS 141, los párrafos equivalentes al 91 y 92 de APB 16 estaban dados por los párrafos 44 y 45. Si bien el párrafo SFAS 141:44 no es idéntico al APB 16:91 (se excluyen otros elementos además de los valores negociables de los elementos contra los cuales eliminar la minusvalía a prorrata), sus modificaciones no son relevantes a efectos de nuestro trabajo (FASB, 2001). Sí lo es, en cambio, la manera en que SFAS 141:45 modifica a APB 16:92. En particular:

45 Si persiste algún excedente tras reducir a cero los importes que de otro modo se habrían asignado a dichos activos, dicho excedente se reconocerá como una ganancia extraordinaria, según lo descrito en el párrafo 11 de la Opinión N° 30 de la APB³¹ (...). La ganancia extraordinaria se reconocerá en el ejercicio en que se complete la combinación de negocios (...). (Traducción propia de FASB, 2001)

Ya en 2008, año en que, como comentamos en el marco teórico, el IASB y el FASB completaron el proceso de armonización de sus estándares en materia de combinación de negocios, el FASB reemplaza su SFAS 141 por el pronunciamiento SFAS 141(R) y, poco después, por ASC 805 que, en materia de reconocimiento de minusvalía, también manda reconocer inmediatamente una ganancia en el período en que ocurre la combinación de negocios (FASB, 2026).

En el contexto argentino, el pronunciamiento en materia de combinaciones de negocios elaborado por la FACPCE predecesor a la RT 54, la RT 18, dispensaba el siguiente tratamiento:

La llave de negocio (positiva o negativa) sólo se reconocerá en los casos requeridos por: a) la sección 6.3 (Adquisiciones) de esta resolución técnica (...) (FACPCE, 2024)

³¹ APB 30:11 se refería a la presentación de “resultados extraordinarios” en el estado de resultados. El pronunciamiento ya no se encuentra vigente (APB, 1973; FASB, 2026).

Lamentablemente, esto es todo lo que el pronunciamiento dice acerca del reconocimiento de la plusvalía positiva o minusvalía. Aunque resulte, como mínimo, poco asertiva, parece claro que la RT 18 requería reconocer la plusvalía como un activo (como ya se examinó en la sección anterior) y la minusvalía como un elemento con saldo acreedor formando parte del estado de situación o balance.

En resumidas cuentas, podemos sintetizar los tratamientos contables actuales y pasados en materia de reconocimiento de la minusvalía dados por los estándares contables a que prestamos atención en este trabajo como sigue:

1. Reconocer la minusvalía como una ganancia en el período en que ocurre la combinación de negocios.
2. Reconocer la minusvalía como un elemento con saldo acreedor en el estado de situación o balance, independientemente de su presentación como una sustracción de los activos o como una adición a los pasivos.

Luego, estos dos criterios pueden aplicarse de manera parcial, como vimos en los casos de la NIC 22, APB 16 y SFAS 141, que requerían “descomponer” la minusvalía con algún criterio y asignarle el tratamiento 1 a una parte, y el tratamiento 2 al resto.

Una vez efectuado un repaso de los requerimientos actuales e históricos de estos marcos contables, será útil entender los razonamientos que los diferentes organismos elaboradores han efectuado para adoptarlos, así como las opiniones vertidas al respecto por terceras partes relevantes.

El IASB (IFRS, 2026), en los fundamentos de las conclusiones de NIIF 3, parte de la premisa de que las compras en condiciones muy ventajosas, aquellas que generan una minusvalía, constituyen transacciones anómalas. Las entidades y sus propietarios, en circunstancias normales, no venden activos o negocios por debajo de su valor razonable. Sin embargo, el Consejo reconoce que tales situaciones pueden producirse, generalmente por circunstancias excepcionales como liquidaciones forzosas o ventas por motivos de urgencia (por ejemplo, tras la muerte del fundador), donde la necesidad de obtener liquidez rápida puede llevar a precios inferiores al valor razonable. En estos casos, el comprador obtiene un beneficio económico intrínseco, equivalente al exceso del valor razonable de los activos netos adquiridos sobre la contraprestación pagada. Conceptualmente, el IASB considera que ese beneficio debe reconocerse como ganancia en la fecha de adquisición.

No obstante, el Consejo advierte que en la práctica no siempre es posible identificar con claridad las razones que originan una minusvalía. Si, por ejemplo, el vendedor se niega a revelar los motivos de la venta en un proceso privado, podría parecer que existe una compra ventajosa cuando en realidad se trata de un error de medición. El IASB relata que algunos participantes en el proceso de consulta pública que

precedió la emisión de la NIIF 3 manifestaron su preocupación por este punto, señalando que un exceso del valor de los activos netos identificables sobre la contraprestación podría deberse, en realidad, a errores en la valuación de los activos adquiridos, de los pasivos asumidos o de la contraprestación entregada, o incluso a la utilización de medidas contables distintas del valor razonable. Abordamos esta última preocupación oportunamente en este trabajo al estudiar el análisis de Cooper *et al* (2023) relativo a la naturaleza de la plusvalía.

El Consejo menciona que, en el marco del proceso de armonización entre el IASB y el FASB en materia de combinaciones de negocios, estos reconocieron que el riesgo de errores en las mediciones, intencionados o no, podría dar lugar a ganancias inapropiadas. Sin embargo, consideraron que la manera adecuada de abordar los errores no es mediante normas que restrinjan el reconocimiento de ganancias, ya que esto atentaría contra la neutralidad del estándar. En su lugar, sostuvieron que los controles internos, el uso de valuadores independientes y la auditoría externa constituyen los medios más eficaces para prevenir sesgos o errores. De todos modos, para reforzar la fiabilidad del proceso, el IASB estableció un requisito explícito: antes de reconocer una ganancia por minusvalía, la adquirente debe reevaluar la identificación y medición de todos los activos adquiridos, los pasivos asumidos, los intereses no controladores, las participaciones previas y la contraprestación transferida. Solo una vez verificado que los valores reconocidos reflejan adecuadamente toda la información disponible, podrá confirmarse la existencia de una minusvalía genuina. Previamente en este trabajo mencionamos que este requerimiento, sito en el párrafo 36 de la NIIF 3, carece de esencia normativa, ya que se sobreentiende que todo requerimiento contable debe ser cumplido con diligencia.

Pese a este control, el Consejo admitió que subsistiría el riesgo de sesgo involuntario en las mediciones. Por ello, limitó expresamente la magnitud de la ganancia reconocible: esta se mide como el exceso entre el valor razonable neto de los activos y pasivos identificables adquiridos y la suma de la contraprestación transferida, el valor razonable de las participaciones no controladoras y, si corresponde, la participación previa del adquirente en la adquirida. Este enfoque excluye la coexistencia de plusvalía positiva y minusvalía en una misma combinación: si surge una ganancia, no puede simultáneamente reconocerse plusvalía positiva. Lo contrario (es decir, reconocer una plusvalía y una minusvalía en una misma combinación de negocios) sería, que sepamos, inédito.

El Consejo continúa explicando que el propósito de estas restricciones y de la obligación de revelar información es reducir el efecto negativo de reconocer ganancias inapropiadas por errores o sesgos de medición. Si bien el Consejo reconoce que estos requerimientos también atenúan el riesgo de abuso, insiste en

que su finalidad principal es la fiabilidad de la información. Además, observa que la posibilidad de abuso puede estar sobredimensionada: los analistas suelen restar importancia a las ganancias aisladas y los directivos, por lo general, no tienen incentivos para inflar activos o subestimar pasivos, dado que ello incrementaría los gastos posteriores por depreciaciones, deterioros o liquidaciones. Los fundamentos de las conclusiones no citan evidencia empírica de estas afirmaciones, sino que se limitan a explicar que se trató de comentarios recibidos durante el período de consulta del estándar.

El IASB también distingue entre una verdadera minusvalía y un resultado por compra ventajosa. Aunque admite que este último podría aparecer en raras ocasiones, sostiene que las normas revisadas eliminan la mayoría de las deficiencias que antes generaban esa apariencia sin sustancia económica. En el pasado, por ejemplo, no se reconocían ciertas obligaciones contingentes al momento de la adquisición, lo que podía subestimar la contraprestación y simular una minusvalía. Las disposiciones actuales, en cambio, requieren el reconocimiento de prácticamente todas las obligaciones a valor razonable en la fecha de adquisición, mitigando así el riesgo de resultados espurios.

Por último, el Consejo analizó el caso opuesto: las sobrevaluaciones o pagos excesivos. Si bien reconoce que, en teoría, un sobrepago debería generar una pérdida, considera que en la práctica es casi imposible determinar o medir con fiabilidad tal exceso en la fecha de adquisición. Los compradores rara vez pagan deliberadamente por encima del valor razonable, y aun si lo sospecharan, la cuantificación del sobrepago sería conjetural. En consecuencia, el IASB concluyó que cualquier sobrepago solo puede detectarse a posteriori, mediante las pruebas de deterioro de la plusvalía cuando aparezcan indicios de que el precio pagado superó los beneficios económicos esperados. Este es un tema de crucial importancia que en este trabajo abordaremos en el §5.4.

Fowler Newton (2020) señala que se han propuesto diversos tratamientos contables para el reconocimiento de una minusvalía, pero considera que el concepto mismo no encuadra en ninguno de los elementos reconocidos por los marcos conceptuales existentes. En su análisis, la minusvalía no puede considerarse un pasivo, ya que no constituye una obligación futura de transferir activos ni de prestar servicios; tampoco debería entenderse como una partida de regularización del activo, dado que ello implicaría alterar de manera global las mediciones individuales de activos que se presumen correctamente calculadas y asignadas.

Ante esta situación, el autor considera más adecuado indagar la causa del importe que da lugar a la minusvalía. Si este proviene de una asignación inadecuada de valores a los activos o pasivos de la adquirida, el curso correcto sería rectificar esas

mediciones. En cambio, si el monto refleja la existencia de un “buen negocio”, es decir, una adquisición realizada en condiciones ventajosas, la contabilidad debería reconocer sus efectos patrimoniales, traduciendo la ganancia implícita en el resultado del período.

Fowler también examina los enfoques previamente vistos al estudiar las ya no vigentes NIC 22, APB 16 y SFAS 141, consistentes en reducir las mediciones asignadas a ciertos activos por debajo de sus valores razonables. Este procedimiento podría aplicarse, según el autor, como vimos, siguiendo un orden determinado, mediante un prorratio, o combinando ambas técnicas; y, si tras esas reducciones subsistiera un remanente, este se reconocería como ganancia del período. Sin embargo, el autor rechaza este método por considerar que descansa en supuestos arbitrarios y que contradice el principio general según el cual los activos adquiridos en una combinación de negocios deben medirse, salvo excepciones específicas, conforme a las reglas establecidas en los estándares contables respectivos.

Cooper *et al* (2023), por el contrario, cuestionan que el reconocimiento de una minusvalía como ganancia coincida con una ganancia económica real para los accionistas de la adquirente. En primer lugar, explican que la minusvalía no significa automáticamente que la transacción tenga VNA positivo o que se haya comprado un negocio a un precio de ganga. La contabilización de la plusvalía negativa como ganancia, afirman, simplifica excesivamente la complejidad del proceso de adquisición.

Para fundamentar su análisis, proponen descomponer plusvalía en los cuatro componentes estudiados en el §5.2.1.3 de este trabajo y argumentan, como vimos, que la plusvalía es el neto de estos efectos. Los autores sostienen que, aunque la NIIF 3 exige que la totalidad de la minusvalía se reconozca en resultados de inmediato, esta práctica resulta problemática porque esos cuatro componentes no necesariamente representan una ganancia real e inmediata para los accionistas. Profundizan en que la diferencia entre el valor del negocio y precio pagado puede deberse a que la adquirida tiene expectativas de pérdidas, costos de reorganización futuros o requerimientos de capital que no se reconocen en el pasivo al momento de la combinación. Es decir, la minusvalía puede reflejar más bien un riesgo futuro que una oportunidad inmediata.

Los autores señalan que, en los estándares contables en general, es poco frecuente encontrar un requerimiento de reconocer ganancias “del día 1” en el estado de resultados³², en parte debido a la incertidumbre en la medición. Por ejemplo, en la

³² Las ganancias y pérdidas del “día 1” ocurren cuando un elemento se mide inicialmente a valor razonable, y dicho valor razonable difiere del precio de la transacción.

contabilidad de instrumentos financieros, existen restricciones para reconocer las ganancias del primer día. Además, en la reciente NIIF 17 para la contabilidad de contratos de seguro, las ganancias del primer día se reconocen como un pasivo por margen de servicio contractual y solo se incluyen en resultados a lo largo la vigencia del contrato.³³ El diferimiento de las ganancias del “día 1” se aplica independientemente del valor de estos contratos y del valor actual neto positivo que pueda resultar de los mismos.

Los autores son, entonces, escépticos respecto al valor informativo de que las empresas reconozcan una minusvalía como ganancia inmediata. Reafirman que únicamente si la combinación tiene un VNA positivo, es decir, si la adquirente espera que los flujos de efectivo incrementales futuros menos el precio pagado sean positivos, podría justificarse el reconocimiento de una ganancia en ese momento. Pero como el estándar no exige que esa evaluación de VNA positivo se pruebe antes del reconocimiento, consideran que el tratamiento contable es potencialmente engañoso. Advierten a los inversores que no deben asumir que una ganancia por compra ventajosa representa una mejora directa en el valor para los accionistas. Recomiendan analizar por separado los ajustes de valor razonable, los pasivos no reconocidos, los costos de reorganización esperados y la incertidumbre en la medición, antes de concluir que la minusvalía reconocida representa una auténtica ganancia.

Coincidimos con Cooper *et al* en que la porción de la minusvalía dada por un VNA positivo es conceptualmente compatible con una ganancia contable. Sin embargo, nos surge la pregunta de qué hacer con el remanente si el mismo no es reconocido como ganancia. En realidad, el trasfondo de dicho problema está dado por los componentes de la plusvalía consistentes en activos y pasivos no reconocidos y en mediciones distintas del valor razonable. Las mediciones distintas del valor razonable son fácilmente solucionables por los emisores de estándares contables; encontramos escasas justificaciones a su apartamiento. Sin embargo, como bien señalan Cooper *et al*, una minusvalía puede estar dada por costos futuros esperados que no cumplen con la definición de “pasivo” del marco conceptual (“obligación presente”), por lo que no es factible su reconocimiento separado. Esto constituye un problema al que no vislumbramos fácil resolución.

Queremos matizar los argumentos de Cooper *et al* relacionados con las “ganancias del día 1” que los autores utilizan como contraargumento al reconocimiento de una

³³ Aplicando el modelo general de NIIF 17, un emisor de un contrato de seguros mide inicialmente un contrato no oneroso en cero, que es el neto entre el valor presente de los flujos de efectivo procedentes del cumplimiento, el ajuste del riesgo para riesgo no financiero y un margen de servicio contractual que se mide inicialmente como el inverso de la suma de los dos componentes anteriores (IFRS, 2026). Esto impide el reconocimiento de resultados al momento de la emisión de un contrato de seguros no oneroso.

ganancia por compra en términos muy ventajosos. No creemos que los ejemplos provistos por los autores provenientes de la NIIF 9 y la NIIF 17 sean fenómenos comparables con la ganancia por minusvalía de la NIIF 3. En efecto, la NIIF 9 indica que cuando el valor razonable de un instrumento financiero en el momento del reconocimiento inicial difiere del precio de la transacción, la ganancia o pérdida se reconoce inmediatamente en resultados sólo en la medida que el valor razonable del instrumento se manifieste por un precio cotizado en un mercado activo para un activo o pasivo idéntico. En caso contrario, dicha diferencia es reconocida en resultados de manera diferida con una lógica cuyo análisis excede los objetivos de este trabajo. Mientras dicha diferencia no ha sido reconocida como ganancia, su saldo es, en efecto, una partida con saldo acreedor que se presenta en el estado de situación financiera restando del saldo del activo financiero al cual está asociada (IFRS, 2026). Si Cooper *et al* utilizan este “caso de estudio” de forma análoga a una ganancia por combinación de negocios ventajosa, cabe preguntarnos si los autores encontrarían aceptable reconocer la minusvalía como un elemento con saldo acreedor en el estado de situación financiera, que es lo que, como vimos y criticamos hace algunas páginas, mandaba la vieja NIC 22 y la normatividad estadounidense histórica. Nos inclinamos por pensar que la respuesta a este interrogante es negativa, lo que deja en duda cuál es la verdadera propuesta de los autores citados.

Por otro lado, los autores referencian la NIIF 17. Sin ánimo de ahondar en los complejíssimos principios que gobiernan la contabilidad de contratos de seguro³⁴, vale mencionar que, en un contrato de seguro típico del cual se espera una ganancia, es lógico diferir la misma hasta tanto se preste la cobertura comprometida, del mismo modo que la NIIF 15 requiere presentar como un “pasivo del contrato” toda contraprestación recibida por contratos con clientes cuya obligación de desempeño la entidad aún no ha cumplido. En estos casos, el elemento con saldo acreedor sí cumple con la definición de pasivo del marco conceptual, siendo la obligación presente el prestar los servicios comprometidos, por lo que la analogía con la NIIF 3 se derrumba.

Por todo lo expuesto, opinamos que una representación problemática del resultado en un período es preferible a una representación distorsionada del patrimonio a lo largo de múltiples períodos, toda vez que la primera es de más fácil identificación y ajuste por parte de cualquier usuario; por lo que consideramos preferible el reconocimiento de una ganancia, sin dejar de reconocer que se trata de la elección de un “mal menor”.

³⁴ Elaborar lo que terminó siendo la NIIF 17 le tomó al IASC, primero, y al IASB, después, un total de dos décadas de trabajo.

5.2.2.3.2. Enfoque empírico.

Comiskey *et al* (2010) se propusieron examinar empíricamente si el mercado realmente valora la minusvalía que surgen en combinaciones de negocios. El punto de partida es la controversia histórica que ha rodeado a la minusvalía: durante décadas, según los autores, los contadores y teóricos la consideraron un fenómeno ilusorio o incompatible con la hipótesis de mercados eficientes, dado que implica la existencia de “compras de ganga” en contextos donde, se supone, “nada es gratis”. Sin embargo, la introducción de SFAS 141(R) en 2007 cambió el enfoque contable en los Estados Unidos, exigiendo reconocer íntegramente la minusvalía como ganancia en resultados, lo cual llevó a los autores a preguntarse si esa decisión normativa tenía sustento económico observable en los precios de mercado de las empresas adquirentes.

Para abordar esta cuestión, los autores analizan empíricamente si las operaciones de adquisición que generan minusvalía producen reacciones positivas en el valor de mercado de las firmas adquirentes. Su muestra inicial comprende 127 adquisiciones con minusvalía identificadas entre 2000 y 2007 a partir de la base EDGAR³⁵. Después de aplicar algunos filtros adicionales, la muestra final quedó en 43 operaciones. La mayoría pertenecía a sectores manufactureros, seguidos por servicios y financieros. Aproximadamente la mitad de los casos registraban la minusvalía como ganancia extraordinaria y la otra mitad la imputaba como reducción de activos adquiridos, de acuerdo con las pautas vigentes de la anterior versión de SFAS 141, como vimos anteriormente.

El método de investigación consistió en comparar los rendimientos bursátiles de las empresas que realizaron adquisiciones con minusvalía frente a dos grupos de control: (i) un conjunto amplio de adquisiciones con plusvalía positiva, y (ii) una muestra emparejada de operaciones similares por tamaño, industria, fecha y proporción del precio de la transacción respecto del tamaño de la adquirente. Se estimaron rendimientos acumulados en distintas ventanas temporales alrededor del anuncio de la adquisición (desde un mes antes hasta diez días después), así como rendimientos de largo plazo (hasta un año posterior). Además, se aplicaron regresiones multivariadas que controlaron por factores conocidos que afectan los rendimientos de los adquirentes, como tamaño de la empresa, tamaño relativo de la transacción, forma de pago, ratio “mercado vs libros” y retorno del mercado.

Los resultados de los análisis no mostraron evidencia sólida de que la minusvalía sea valorada por los inversores. En las pruebas de rendimientos, las firmas adquirentes con minusvalía no obtuvieron retornos significativamente superiores a

³⁵ Se trata de la base de datos de la SEC (comisión de bolsa y valores de Estados Unidos) en donde se pueden obtener, entre otras cosas, estados financieros de compañías listadas en ese país.

los de las empresas comparables, ni en el corto plazo (alrededor del anuncio) ni en el largo plazo (hasta doce meses). Solo en algunas ventanas se observaron diferencias marginales, pero estas se desvanecen una vez controladas otras variables. Las regresiones de valor de mercado también indican que la minusvalía no exhibe coeficientes estadísticamente significativos: a diferencia de la plusvalía, que sí muestra asociación positiva con el valor de mercado, la minusvalía no parece incorporarse como elemento de valoración.

En sus conclusiones, los autores subrayan que, aunque SFAS 141(R) exige reconocer las compras en condiciones ventajosas como ganancia inmediata, su evidencia empírica no respalda que el mercado perciba ese monto como creación real de valor. En otras palabras, los resultados ponen en duda la pertinencia de reconocer de inmediato la minusvalía como ingreso, sugiriendo que quizá sería más prudente un tratamiento diferido (por ejemplo, en otros resultados integrales) hasta que el supuesto “beneficio” se materialice efectivamente. Así, el estudio concluye que los inversores, en promedio, no asignan valor económico al fenómeno de la minusvalía, lo que deja abierta la posibilidad de reconsiderar el fundamento conceptual de su reconocimiento contable como ganancia, con las limitaciones ya expuestas respecto de las alternativas a ello.

No dudamos de las conclusiones de Comiskey *et al* respecto del escepticismo por parte de los usuarios ante una ganancia por compra ventajosa, por los motivos que ya expusimos más arriba. Sin embargo, reafirmamos nuestro postulado de que las alternativas lejos están de resultar superadoras. Por otro lado, rechazamos categóricamente la propuesta deslizada por los autores consistente en reconocer la minusvalía en otros resultados integrales (“ORI”) hasta que el beneficio se materialice efectivamente. Lo hacemos por las siguientes razones:

- Creemos, como ya dijimos, que una parte de, si no toda, la minusvalía, puede no estar relacionada con beneficios futuros, sino con problemas futuros. Los autores no explican cómo proponen tratar la minusvalía acumulada en ORI en períodos posteriores.
- La existencia misma del concepto de ORI nos resulta ajena al criterio de capital a mantener financiero que, como ya explicamos, demanda que cualquier variación patrimonial no imputable a transacciones con los propietarios en su calidad de tales se presente en resultados.

Visto lo anterior, reafirmamos nuestra idea de que el reconocimiento de la plusvalía como una ganancia inmediata es el “mal menor”.

5.3. Medición inicial.

Como hemos estudiado en la sección anterior, un tratamiento contable potencial a dispensar a la plusvalía positiva es su reconocimiento como un activo en los estados financieros; y a la minusvalía, su reconocimiento como un elemento con saldo acreedor (ya sea restando del activo o sumando en el pasivo). El reconocimiento de la plusvalía como un activo es, como vimos, el requerimiento normativo actual presente en la mayoría de los estándares contables de relevancia.

Una vez que se resuelve reconocer un elemento en el estado de situación financiera, el siguiente paso es asignarle una medida contable inicial. En palabras de Fowler:

*(La **medición contable**) es la tarea de asignar importes en moneda (...) a los objetos susceptibles de reconocimiento (...). Deben efectuarse mediciones contables de elementos de los estados financieros en los siguientes momentos: (...)*

- (a) Momento del reconocimiento inicial;*
- (b) Momentos posteriores. (Fowler, 2020)*

Al estudio de la cuestión (a) dedicaremos la presente sección de este capítulo.

5.3.1. Discusión conceptual.

En el marco teórico de este trabajo dejamos claro que la plusvalía en una combinación de negocios surge inicialmente por diferencia a través de la comparación de la medida inicial de los activos netos identificables adquiridos con la suma de contraprestación asumida y la medida inicial de cualquier participación no controladora.

También revisamos que los estándares contables que se consideran en este trabajo discrepan entre sí en torno a la manera de medir inicialmente una participación no controladora surgida en una combinación de negocios, a valor razonable o al proporcional de la medida asignada inicialmente a los activos netos identificables adquiridos³⁶. En ese capítulo expusimos un ejemplo numérico breve que ilustra el impacto que una u otra alternativa tienen sobre el importe inicial de la plusvalía.

Dado que las normas NIIF son aquellas en las que persiste una opción de política contable en este sentido, y también aquellas cuyo proceso de elaboración fue más

³⁶ Antes de la emisión de la NIIF 3 de 2004, su predecesora, la NIC 22 de 1993, permitía también medir la PNC aplicando el porcentaje de la participación minoritaria al importe en libros (previo a cualquier remediación a valor razonable) de los activos netos identificables adquiridos. En tal caso, los activos netos identificables adquiridos no se remedían a valor razonable, sino que el diferencial entre su importe en libros y su valor razonable sólo se reconocía en la proporción de la participación de la adquirente en el patrimonio de la adquirida. (IASB, 1998).

contencioso, como veremos, tomaremos las discusiones hasta su emisión como base para encarrilar el debate conceptual que pretendemos estudiar.

Sobre el particular, el IASB (IFRS, 2026), en los fundamentos de las conclusiones de la NIIF 3, relata que, en el marco de las deliberaciones conjuntas entre el IASB y el FASB con el objetivo de armonizar sus pronunciamientos sobre combinaciones de negocios en 2005, los consejos partieron inicialmente de un enfoque que sumaba la parte proporcional de la participación no controladora en los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos más “su” porción de plusvalía. Como la plusvalía se determina por diferencia, la cifra de la participación no controladora también terminaba siendo un residuo: en la práctica, se estaba determinando “el residual del residual”. En la reconsideración posterior, el IASB y el FASB advirtieron que habían descrito el procedimiento de cálculo, pero no habían definido el *atributo de medición* de la participación no controladora. Consideraron indeseable que hubiera dos importes residuales en la misma operación y, además, constataron que, mientras la plusvalía sólo puede obtenerse como residual, la participación no controladora sí puede medirse a valor razonable, ya sea mediante precios de mercado de las acciones en manos de los accionistas minoritarios, o a través de técnicas de valuación. Desde esa perspectiva, y por coherencia conceptual, concluyeron que la participación no controladora, como cualquier otro componente de la combinación, debería medirse a valor razonable, lo que además aportaría información más útil para estimar el valor de las acciones de la controladora, en la fecha de adquisición y posteriormente.

Esa preferencia por el valor razonable también estaba en línea con el tratamiento de otros componentes del patrimonio en los estados financieros consolidados: por ejemplo, las acciones emitidas por la controladora como contraprestación en la combinación se miden a valor razonable a la fecha de emisión. Por eso, el FASB resolvió afirmar el principio del valor razonable para la participación no controladora, y la versión revisada de la NIIF 3 abrió la puerta para que la adquirente pudiera medir la participación no controladora a valor razonable en la fecha de adquisición.

Sin embargo, al avanzar en la deliberación, el IASB se topó con desacuerdos internos precisamente en este punto. Algunos miembros apoyaban una excepción al principio del valor razonable para la participación no controladora: aceptaban que, en general, podía medirse de forma fiable, pero subrayaban que podía ser más costoso hacerlo que medirla como parte proporcional del patrimonio neto identificable de la adquirida, y que muchos usuarios decían no extraer gran valor informativo de la cifra de participación no controladora, cualquiera fuera el método. Otros, en cambio, estaban convencidos de que los beneficios marginales de informar la participación no controladora a valor razonable superaban los costos

marginales de hacerlo. Se exploró, entonces, una vía intermedia: exigir la medición a valor razonable salvo “costo o esfuerzo desproporcionado”, lo cual finalmente se rechazó por la dificultad de definir y aplicar ese umbral con consistencia.

Así las cosas:

El IASB, con reticencia, concluyó que la única forma de que la NIIF 3 revisada recibiera votos suficientes para emitirse sería si permitía medir a una adquirente una participación no controladora a su valor razonable o como su parte proporcional de los activos netos identificables de la adquirida, sobre una base de transacción por transacción. (IFRS, 2026)

No nos resulta inmediatamente claro cuál es la base para afirmar que la conclusión fue adoptada “con reticencia” (“*reluctantly*” en el original en inglés) por parte del IASB, un órgano colegiado, habida cuenta que fue votada por una amplia mayoría de sus miembros, de acuerdo con los umbrales requeridos por la Constitución³⁷ de la Fundación. Creemos que calificar la decisión como “reticente” entra en tensión con la propia arquitectura institucional del organismo, además de que, a nuestro juicio, el calificativo cumple la función de auto deslegitimar el trabajo del Consejo, resulta carente de neutralidad, y es proclive a que un lector cuestione el rigor y la solidez del proceso que desembocó en el estándar final, funcionando casi como una disculpa anticipada. No vemos lógico ni conceptualmente correcto atribuir un estado emocional (“reticencia”) a una institución. Quizá lo que se pretendió transmitir en dicho párrafo es que algunos miembros del IASB emitieron su voto afirmativo con reticencia. Esta teoría se ve reforzada por el hecho de que los fundamentos de las conclusiones incluyen “opiniones en contrario” de tres miembros del IASB quienes votaron en contra de la publicación de la NIIF 3 de 2008 por considerar inadecuado el criterio de medición prescripto para participaciones no controladoras. Sin embargo, numerosos pronunciamientos que forman parte de las NIIF cuentan con “opiniones en contrario” de similar tenor, circunstancia que no ha llevado al IASB, en esas oportunidades, a afirmar que el pronunciamiento respectivo fue emitido “con reticencia”. Con todo, opinamos que hay elementos suficientes para pensar que la caracterización como “con reticencia” pueda constituir un dispositivo retórico con fines gestores de relaciones públicas más que un ejercicio genuino de transparencia institucional. Si lo anterior fuese correcto, de todos modos, pensamos que el ejercicio fue probablemente fútil e, incluso, contraproducente.

³⁷ Dicho documento establece que la emisión de un estándar contable por parte del IASB requiere el voto afirmativo de nueve miembros, si todos sus catorce miembros están presentes en la votación, o de ocho miembros, si menos de sus catorce miembros están presentes en la votación. (IFRS, 2021)

En definitiva, para el IASB (IFRS, 2026), el costo de esta concesión (reducir comparabilidad) fue considerado menor que el beneficio de las demás mejoras y de la convergencia alcanzada en el proyecto.

El IASB admite que la opción no es neutra en sus efectos. Cuando se mide la participación no controladora como proporción de los activos netos identificables adquiridos, la plusvalía reconocida y la propia participación no controladora tienden a ser menores que bajo valor razonable, y, correlativamente, cualquier deterioro futuro de plusvalía reconocido en resultados suele ser más bajo (aunque sin afectar la porción atribuible a la controladora). Además, si más adelante la adquirente compra parte o la totalidad de la participación no controladora, previsiblemente a valor razonable, cualquier diferencia entre el importe pagado y el importe por el que se reduce (o da de baja en cuentas) la participación no controladora, se reconoce como un aumento o una disminución, según corresponda, del patrimonio neto atribuible a la controladora. Esta diferencia será normalmente más grande si la participación no controladora se midió inicialmente al proporcional sobre los activos netos identificables adquiridos.

Podemos ilustrar esto último continuando con el ejemplo que introdujimos en el capítulo 4 para ilustrar el efecto de la medición de la participación no controladora sobre el importe inicial de la plusvalía, que quedaba medida en 280 cuando la PNC se medía a valor razonable, y en 240 cuando se medía mediante el método proporcional. Supongamos que ha pasado un año desde dicha transacción. La participación no controladora oportunamente reconocida ha evolucionado como sigue:

Tabla 5.3.1a: Evolución de la participación no controladora.

	PNC a valor razonable	PNC proporcional
Saldo inicial	280	240
Participación en resultados	30	30
Saldo al cierre	310	270

Fuente: elaboración propia.

Si, a esta fecha, la controladora adquiere todas las acciones de la subsidiaria en manos de terceros por U.M. 500 en efectivo, efectuará la siguiente contabilización, en cada caso³⁸:

³⁸ De acuerdo con NIIF 10:23, “Los cambios en la participación en la propiedad de una controladora en una subsidiaria que no den lugar a una pérdida de control son transacciones de patrimonio (es decir, transacciones con los propietarios en su calidad de tales)” (IFRS, 2026)

Tabla 5.3.1b: Contabilización de la adquisición de una participación adicional en una subsidiaria.

Partida	PNC a valor razonable		PNC proporcional	
	Débitos	Créditos	Débitos	Créditos
Participación no controladora	310		270	
Partida(s) de patrimonio neto³⁹	190		230	
Efectivo		500		500

Fuente: elaboración propia

Siguiendo con los argumentos del IASB (IFRS, 2026), en términos de convergencia, ambos consejos admiten que habrían preferido un único atributo de medición para la participación no controladora⁴⁰, pero señalan que persisten diferencias fuera del ámbito de la contabilización inicial de una combinación de negocios, por ejemplo, en los modelos de deterioro de la plusvalía, que igualmente habrían desalineado la contabilidad posterior de la misma, aún si se hubiera logrado converger en la medición inicial. Además, los consejos observan que la mayoría de las combinaciones no involucran participación no controladora, de modo que el grado de alineación alcanzado seguía siendo amplio.

Los fundamentos de las conclusiones de la NIIF 3 presentan las opiniones disidentes de aquellos entonces miembros del Consejo que votaron en contra de su emisión. Para el tema de discusión, nos resultan extremadamente relevantes e interesantes, toda vez que ponen de manifiesto las tensiones conceptuales que rodean el asunto.

Dos de los miembros disidentes (Mary Barth y John Smith) lo hacen con argumentos que, en mayor o menor medida, reproducimos hace un momento. En particular, ambos coincidieron con el principio general de la norma, según el cual la adquirente debe reconocer los activos identificables adquiridos, los pasivos asumidos y la participación no controladora en la fecha de adquisición a su valor razonable. Sin embargo, cuestionaron que el propio IASB se apartara de ese principio al introducir una excepción facultativa, lo cual, a su juicio, minaba el carácter basado en principios de las NIIF. Ellos reconocen que las excepciones pueden ser aceptables cuando están sólidamente justificadas, pero consideraron que en este caso no existía fundamento suficiente para permitir discrecionalidad.

³⁹ La forma de presentar este elemento dentro del patrimonio neto consolidado es un asunto en sí mismo controvertido que no analizaremos en este trabajo.

⁴⁰ Sin embargo, una mayoría del IASB votó para que esto no ocurra, por lo que no entendemos cómo la voluntad de un órgano colegiado puede ser opuesta a la voluntad de la mayoría de miembros que lo integran.

En su opinión, la medición de las participaciones no controladoras sí es fiable, de modo que no existe impedimento técnico para aplicar el valor razonable de forma consistente. Además, consideran que los beneficios derivados de una medición uniforme de todos los activos y pasivos superan los costos de obtener tales mediciones. Por ello, si existieran casos en los que los costos fueran desproporcionados, preferirían una excepción basada en el criterio de “costo o esfuerzo excesivo”, que requeriría una evaluación específica de los hechos y circunstancias, antes que una opción libre. Critican también que ni siquiera se exigiera el valor razonable para las adquiridas cotizadas, donde el costo de estimarlo sería nulo.

Estos miembros señalan que esta falta de medición al valor razonable de la participación no controladora tiene efectos colaterales indeseados, especialmente sobre la plusvalía adquirida. Si la participación no controladora no se mide a valor razonable, la plusvalía resultante tampoco, generando consecuencias posteriores: ante un deterioro, la pérdida se subestimaría, y si el adquirente compra posteriormente participaciones adicionales, se reduciría el patrimonio más de lo que correspondería si la plusvalía hubiera sido inicialmente reconocida a valor razonable, como vimos en el ejemplo presentado anteriormente. Además, subrayaron que la medida beneficiaría a muy pocos adquirentes, pues la mayoría de las combinaciones corresponden a adquisiciones del 100% de la participada. En los casos en que se produzcan adquisiciones parciales o deterioros posteriores, el tratamiento elegido generaría resultados contables anómalos.

Ambos disidentes coinciden con el propio IASB en que la existencia de alternativas contables deteriora la comparabilidad, pero discrepan en que los beneficios de los demás cambios introducidos en la NIIF 3 compensaran ese perjuicio. En su juicio, la coherencia del principio de medición debía prevalecer sobre mejoras accesorias. Asimismo, consideran que la decisión quiebra uno de los objetivos centrales del proyecto: la convergencia con el FASB, cuyo pronunciamiento exige, como vimos, medir la participación no controladora a valor razonable. Al permitir una opción, el IASB genera divergencia, establece un precedente de permisividad frente a la falta de consenso y pone en duda la posibilidad de lograr una convergencia plena a largo plazo. Resulta, para estos miembros, particularmente preocupante que el propio Consejo apoyara el principio que sustentaba la solución del FASB, pero se apartara de él, pese a los costos en comparabilidad y a los escasos beneficios esperables.

Un tercer miembro disidente (Robert Garnett) presenta un razonamiento radicalmente opuesto: se opone tanto a uno de los principios de medición adoptados, el valor razonable, como a la permisividad de la excepción. Aunque esta excepción permite aplicar la medición que este miembro considera apropiada, el método proporcional, la coexistencia de alternativas reduce la comparabilidad

entre entidades. El miembro sostiene que medir todos los componentes de la combinación de negocios, incluida la participación no controladora, a valor razonable conduce a reconocer no sólo la plusvalía atribuible al adquirente, sino también aquella correspondiente a los accionistas minoritarios, lo cual considera conceptualmente inadecuado.

A su entender, la plusvalía no se asemeja a los demás activos: no puede identificarse separadamente ni medirse directamente. Es un residuo contable, resultado de un cálculo que absorbe los efectos de las excepciones de reconocimiento y medición contenidas en la propia norma (por ejemplo, beneficios a empleados o impuestos diferidos), así como las diferencias entre el precio de entrada al valuar el negocio como un todo y las valuaciones individuales de los activos y pasivos adquiridos.

En contraste, el método proporcional resuelve, según el miembro, este problema, pues determina la plusvalía como la diferencia entre el valor razonable de la contraprestación pagada y la parte proporcional del valor razonable de los activos netos identificables adquiridos. De esa forma, la plusvalía reconocida representa únicamente la correspondiente al adquirente, excluyendo la atribuible a los intereses no controladores, lo que, a juicio del miembro, produce una medición más fiable. Además, sostiene, refleja con mayor fidelidad la transacción de adquisición propiamente dicha, en la cual los no controladores no participan.

Las dos formas de ver el problema resultan claras: los valores razonables son más realistas, pero, en este caso, implican reconocer una parte de la plusvalía que no fue objeto de transacción. A simple vista, podría establecerse una contradicción entre la prohibición de reconocimiento de la plusvalía autogenerada, por no tenerse evidencia concreta de su valor mediante una transacción entre partes independientes, y la permisividad para reconocer una porción de una plusvalía que nunca fue adquirida, ya que sigue perteneciendo a los accionistas minoritarios. ¿Es apropiado “extrapolar” el precio pagado por la porción adquirida de la plusvalía a la porción de ella que no lo fue, a efectos de su medición?

A modo de ejercicio de pensamiento, podríamos suponer un caso extremo en que se produce una combinación de negocios mediante la adquisición de una minoría de las acciones de la adquirida⁴¹. Si se obtiene el control de un negocio mediante la adquisición de, digamos, el 30% de su paquete accionario y se procede a medir la participación no controladora (correspondiente al 70%) a valor razonable,

⁴¹ Si bien no es frecuente, recordemos que, como vimos en el capítulo 4, la posesión de una mayoría de las acciones de una entidad adquirida no es un requisito indispensable para que se configure el control sobre la misma. El mismo puede darse en virtud de acuerdos contractuales con otros accionistas, mediante la adquisición de acciones de voto múltiple, entre otros.

efectivamente se está extrapolando el precio pagado por el 30% de la plusvalía al 70% de ella que no ha sido objeto de ninguna transacción.

No obstante, nos inclinamos por coincidir con el criterio del FASB y de los miembros disidentes del IASB Mary Barth y John Smith que requiere la medición de la PNC a valor razonable sin admitir alternativas opcionales. No nos convencen los argumentos expuestos por Robert Garnett, toda vez que todos los activos y pasivos adquiridos en una combinación de negocios, independientemente de que exista o no PNC, se reconocen al 100% por su valor razonable, en efecto “extrapolando” el precio pagado a porciones de activos y pasivos que no han sido realmente adquiridas. No debemos olvidar que la brújula que guía al reconocimiento no es la propiedad legal, sino el control, y el control sobre la plusvalía, una vez aceptada su condición de activo, es por el total de su valor, el cual queda capturado de forma más fiel por su valor razonable.

5.3.2. Enfoque empírico.

Sotti *et al* (2015), a efectos de poner en evidencia los efectos prácticos de la existencia de opciones de política contable para la medición de las participaciones no controladoras surgidas en una combinación de negocios, diseñaron una simulación numérica controlada para demostrar que subsidiarias con características económicas idénticas pueden impactar de manera heterogénea en el patrimonio y el resultado neto del grupo, dependiendo exclusivamente de la elección de política contable ejercida por la adquirente o de la normativa vigente en el momento de la adquisición. Por su carácter sucinto y práctico, describiremos su trabajo en detalle en las próximas páginas.

Para aislar el efecto de las opciones de política contable de cualquier otra variable operativa, los autores diseñan un escenario contable de laboratorio. Se define un grupo económico compuesto por una sociedad adquirente (P) y tres subsidiarias operativas: Alfa, Beta y Gamma. La premisa fundamental de esta simulación es la identidad económica perfecta entre las tres subsidiarias: todas fueron fundadas en la misma fecha (1 de enero de 2000), poseen la misma estructura de capital, operan en el mismo sector con idéntica tecnología y organización, y presentan estados financieros individuales con importes exactos en activos, pasivos, ingresos y gastos.

La adquirente posee el 60% de los derechos de voto y propiedad en cada una de las subsidiarias. La única variable que difiere entre ellas es el momento de la adquisición por parte de la adquirente, lo que a su vez determina, o permite elegir, el criterio contable aplicable para la medición de las participaciones no controladoras (el 40% restante).

El estudio estructura la simulación en torno a tres enfoques de medición que pueden coexistir en un estado financiero consolidado debido a las disposiciones transitorias y las opciones de política contable:

1. Enfoque *heredado* (Alfa): La subsidiaria Alfa fue adquirida el 1 de enero de 2004. En el contexto de la simulación, se asume que esta combinación de negocios se contabiliza bajo normativas previas o transitorias (tal como la NIC 22 de 1993, según vimos anteriormente en este capítulo), bajo las cuales las PNC se medían (o podían medir) a su participación proporcional en el importe en libros del patrimonio de la subsidiaria. En este enfoque, la revaluación de activos a valor razonable propia del método de la adquisición solo se reconoce en la proporción adquirida por la adquirente (60%), mientras que la proporción de la minoría (40%) permanece a costo histórico.
2. Enfoque de la *plusvalía adquirida* (Beta): La subsidiaria Beta fue adquirida el 1 de enero de 2006. Se aplica el método permitido por la NIIF 3, ya estudiado, según el cual las PNC se miden a su participación proporcional en el valor razonable de los activos netos identificables. Bajo este método, los activos identificables (como propiedades o inventarios) se reconocen al 100% de su valor razonable en el balance consolidado, pero la plusvalía se reconoce solo por la porción pagada por la adquirente.
3. Enfoque de la *plusvalía completa* (Gamma): La subsidiaria Gamma fue adquirida el 1 de enero de 2010. Aquí, la matriz opta por la alternativa introducida en la NIIF 3 de medir las PNC a su valor razonable en la fecha de adquisición. Esto implica que el grupo reconoce el 100% del valor razonable de los activos identificables y, crucialmente, el 100% de la plusvalía de la subsidiaria, incluyendo la plusvalía atribuible a la participación minoritaria.

Dentro del importe en libros del patrimonio de cada subsidiaria a la fecha de adquisición (30.000 en todos los casos) sólo hay un activo (idéntico entre las tres subsidiarias) cuyo valor razonable difiere de su importe en libros. Se trata de un elemento de propiedad, planta y equipo (PPE) que fue adquirido el 1 de enero de 2000 por un costo de 20.000 y cuya vida útil es de 20 años. Naturalmente, la contraprestación decrece a cada combinación de negocios ya que el valor razonable de dicho activo es menor en cada fecha por efecto de su antigüedad.

La siguiente tabla resume la asignación del precio de compra, practicada según los principios estudiados en el marco teórico, realizada en el momento de cada adquisición:

Tabla 5.3.2a: Asignación del precio de compra

Concepto	Alfa (01/01/2004)	Beta (01/01/2006)	Gamma (01/01/2010)
Contraprestación transferida por P (a)	33.600	32.400	30.000
Menos: Importe en libros del patrimonio de la subsidiaria (b)	(30.000)	(30.000)	(30.000)
Menos: Ajustes de valor razonable al PN (c)	(9.600) ⁴²	(14.000)	(10.000)
<i>Atribuible a:</i>			
<i>Controladora (c1)</i>	<i>(9.600)</i>	<i>(8.400)</i>	<i>(6.000)</i>
<i>PNC (c2)</i>	<i>-</i>	<i>(5.600)</i>	<i>(4.000)</i>
Más: Participación no controladora sobre PN (d = 40% de b)	12.000	12.000	12.000
Más: Participación no controladora sobre ajustes VR (e = c2)	-	5.600	4.000
Más: ajustes para arribar al VR de la PNC (f) ⁴³	-	-	4.000
Plusvalía a reconocer (a+b+c+d+e+f)	6.000	6.000	10.000
Activos netos a reconocer (a+b+c)	6.000	11.600	10.000

⁴² El verdadero ajuste de valor razonable del activo subyacente es $9.600/60\% = 16.000$. Sin embargo, bajo el método de contabilización utilizado para Alfa, la PNC se mide al 40% del importe en libros del PN de dicha entidad, por lo que no se reconoce el ajuste de valor razonable atribuible a la PNC en los estados financieros consolidados de la adquirente. Para Beta y Gamma, la distribución de este ajuste es, naturalmente, 60%/40%.

⁴³ Solo se calcula para Gamma dado que, en el resto de las adquisiciones, la PNC no se mide a valor razonable. Se calcula asumiendo que la plusvalía de 6.000 determinada en Alfa y Beta representa el 60% de la plusvalía total.

Concepto	Alfa (01/01/2004)	Beta (01/01/2006)	Gamma (01/01/2010)
PNC a reconocer (d+e+f)	12.000	17.600	20.000

Fuente: Elaboración propia en base a Sotti et al (2015).

Con estas premisas, los autores construyen las cifras consolidadas contables para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013, cuatro años después de la última adquisición y diez años después de la primera, con el objetivo de ilustrar los impactos que, muchos años después de una adquisición, continúan teniendo sobre las cifras consolidadas las políticas contables elegidas a la fecha de la misma. Se asume que no existen transacciones entre las entidades que componen el grupo que deban eliminarse en la consolidación.

Tabla 5.3.2b: Estado de resultados consolidado por el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013

Concepto	Alfa	Beta	Gamma	Consolidado
Ingresos	27.000	27.000	27.000	81.000
Gastos	(22.000)	(22.000)	(22.000)	(66.000)
EBITDA	5.000	5.000	5.000	15.000
Depreciación ⁴⁴	(1.600)	(2.000)	(2.000)	(5.600)
Resultado neto	3.400	3.000	3.000	9.400
<i>Atribuible a:</i> ⁴⁵				
Controladora	1.800	1.800	1.800	5.400

⁴⁴ Depreciación de Alfa: $20.000/20 + 9.600/16$; Depreciación de Beta: $20.000/20 + 14.000/14$; Depreciación de Gamma: $20.000/20 + 10.000/10$. En donde 20.000 y 20 son el costo y vida útil original de los activos, mientras 9.600, 14.000 y 10.000 es el superávit de revaluación a cada fecha de adquisición y 16, 14 y 10 es la vida útil remanente del activo a la misma fecha.

⁴⁵ En el caso de Alfa, la proporción no es exactamente 60%/40%, ya que dentro del resultado neto de 3.400 existen 600 por mayor depreciación que son atribuibles en un 100% a la controladora.

Concepto	Alfa	Beta	Gamma	Consolidado
PNC	1.600	1.200	1.200	4.000

Fuente: Elaboración propia en base a Sotti et al (2015).

En el estado de resultados consolidado por el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013 se evidencia la primera inconsistencia: la subsidiaria Alfa contribuye al grupo un resultado neto mayor que las subsidiarias Beta y Gamma, no porque haya tenido un mejor desempeño (de hecho, la simulación fue intencionalmente construida por los autores para que las tres subsidiarias tuvieran un desempeño económico equivalente), sino por la política contable elegida (o en vigencia) al momento de la adquisición. En efecto, al contabilizar la adquisición de Alfa, P no reconoció los activos fijos por su valor razonable a la fecha de la adquisición, sino por su anterior importe en libros más el 60% del ajuste de valor razonable.

Una mirada al estado consolidado de situación financiera al 31 de diciembre de 2013 permite obtener mayor claridad respecto de las causas de esta aparente contradicción. El mismo se construye asumiendo que las tres subsidiarias han estado distribuyendo dividendos equivalentes al 100% de sus resultados en cada año desde la fecha de adquisición, por lo que sus patrimonios no se han incrementado como consecuencia de la retención de utilidades no distribuidas.

Tabla 5.3.2c: Estado consolidado de situación financiera al 31 de diciembre de 2013

Concepto	Alfa	Beta	Gamma	Consolidado
Otros activos	34.000	34.000	34.000	102.000
PPE ⁴⁶	29.600	34.000	30.000	93.600
Depreciación acumulada ⁴⁷	(20.000)	(22.000)	(18.000)	(60.000)

⁴⁶ 20.000 (costo original) + ajustes de valor razonable al PN ("c" en tabla 5.3.2.a)

⁴⁷ Alfa: $20.000/20 \times 14 + 9.600/16 \times 10$; Beta: $20.000/20 \times 14 + 14.000/14 \times 8$; Gamma: $20.000/20 \times 14 + 10.000/10 \times 4$. En donde 14, 10, 8 y 4 son los años transcurridos desde la adquisición del activo fijo, la adquisición de Alfa, la adquisición de Beta y la adquisición de Gamma, respectivamente. Para los restantes conceptos, referirse a nota al pie 44.

Concepto	Alfa	Beta	Gamma	Consolidado
Plusvalía original (saldo)	6.000	6.000	10.000	22.000
Total activos	49.600	52.000	56.000	157.600
Total pasivos	10.000	10.000	10.000	30.000
Patrimonio	39.600	42.000	46.000	127.600
<i>Atribuible a:</i>				
Controladora	27.600	27.600	27.600	82.800
PNC ⁴⁸	12.000	14.400	18.400	44.800

Fuente: Elaboración propia en base a Sotti et al (2015).

En el estado de situación financiera podemos ver que el activo fijo y la PNC proveniente de Alfa se encuentran subvaluados en 2.400, que es el valor residual del ajuste de valor razonable no reconocido al momento de su adquisición diez años atrás $((9.600/60\% - 9.600)/16 \times 6)$. Por otro lado, las PNC de Alfa y de Beta se encuentran subvaluadas en 4.000, que es la plusvalía no reconocida atribuible a ellas.

Los autores ofrecen una variante del ejemplo presentado en virtud de la cual se agrega, durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013, un deterioro de la plusvalía por un 8,33%⁴⁹ de su importe en libros. Estudiaremos conceptualmente en detalle el deterioro de la plusvalía en la próxima sección de este capítulo, sin embargo, es menester presentar aquí el efecto que el mismo puede tener en función de la medición de la participación no controladora. A continuación, se presenta los estados consolidados de resultados y de situación financiera correspondientes a dicho escenario.

⁴⁸ Saldo inicial menos depreciación acumulada atribuible a la participación no controladora sobre ajustes VR ("e" en tabla 5.3.2.a). En particular: Alfa: $(12.000 - 0)/16 \times 10$; Beta: $(17.600 - 5.600)/14 \times 8$; Gamma: $(20.000 - 4.000)/10 \times 4$. Si bien una premisa es que las subsidiarias han distribuido todos sus resultados desde las adquisiciones, esto no alcanza al incremento de la depreciación por ajustes de valor razonable, ya que los mismos se registran sólo a nivel consolidado, mientras las subsidiarias efectúan distribuciones sobre la base de sus resultados individuales. Por ese motivo las PNC de Beta y Gamma han de variar entre la fecha de adquisición y la fecha de cierre actual.

⁴⁹ Los autores establecen este porcentaje por razones de practicidad en los cálculos.

Tabla 5.3.2d: Estado de resultados consolidado por el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013 considerando deterioro de la plusvalía

Concepto	Alfa	Beta	Gamma	Consolidado
Ingresos	27.000	27.000	27.000	81.000
Gastos	(22.000)	(22.000)	(22.000)	(66.000)
EBITDA	5.000	5.000	5.000	15.000
Depreciación	(1.600)	(2.000)	(2.000)	(5.600)
Deterioro de plusvalía	(500)	(500)	(833)	(1.833)
Resultado neto	2.900	2.500	2.167	7.567
<i>Atribuible a:</i> ⁵⁰				
Controladora	1.300	1.300	1.300	3.900
PNC	1.600	1.200	867	3.667

Fuente: Elaboración propia en base a Sotti et al (2015).

Tabla 5.3.2c: Estado consolidado de situación financiera al 31 de diciembre de 2013 considerando deterioro de la plusvalía

Concepto	Alfa	Beta	Gamma	Consolidado
Otros activos	34.000	34.000	34.000	102.000
PPE	29.600	34.000	30.000	93.600
Depreciación acumulada	(20.000)	(22.000)	(18.000)	(60.000)

⁵⁰ En Alfa y Beta, el deterioro de la plusvalía se asigna en un 100% a la controladora.

Concepto	Alfa	Beta	Gamma	Consolidado
Plusvalía neta de deterioro	5.500	5.500	9.167	20.167
Total activos	49.100	51.500	55.167	155.767
Total pasivos	10.000	10.000	10.000	30.000
Patrimonio	39.100	41.500	45.167	125.767
<i>Atribuible a:</i>				
<i>Controladora</i>	<i>27.100</i>	<i>27.100</i>	<i>27.100</i>	<i>81.300</i>
<i>PNC⁵¹</i>	<i>12.000</i>	<i>14.400</i>	<i>18.067</i>	<i>44.467</i>

Fuente: Elaboración propia en base a Sotti et al (2015).

Los autores demuestran, mediante este ejemplo adicional, que el reconocimiento de un deterioro de la plusvalía genera también inconsistencias en la información de acuerdo con la política contable aplicada al medir inicialmente la participación no controladora. En efecto, el estado de resultados consolidado no recoge los efectos del deterioro de la plusvalía sobre los resultados atribuibles a las PNC de Alfa y Beta. Obsérvese que la PNC de Alfa y Beta es la misma (12.000 y 14.400, respectivamente) en ambos escenarios, a pesar de que existió un cambio con sustancia económica.

Como corolario de lo expuesto en esta sección destinada a estudiar la medición inicial de la plusvalía, pensemos en conglomerados económicos que adoptan, como modelo de negocios, una estrategia agresiva de adquisiciones, haciendo crecer su operación concertando anualmente múltiples combinaciones de negocios que, con los años, van generando acumulaciones significativas en los saldos consolidados de plusvalía y participaciones no controladoras. Recordemos que, como estudiamos, IFRS 3 permite una opción de política contable de medición inicial de participaciones no controladoras en una base de combinación por combinación. Resulta indudable el impacto que esto tiene sobre cualquier análisis

⁵¹ Saldo según tabla 5.3.2c menos (para el caso de Gamma) porción atribuible de gasto por deterioro de plusvalía según tabla 5.3.2d (40% de 833).

que pretenda efectuarse sobre saldos potencialmente muy heterogéneos y sus evoluciones.

Nos permitimos añadir también que, en un caso extremo, la selección de una política contable para la medición inicial de la PNC puede resultar en una plusvalía positiva, mientras la selección de la política alternativa puede resultar en una minusvalía, lo que deja aún más en evidencia la magnitud de la contradicción.

En resumen, el enfoque empírico refuerza nuestra idea respecto de la inconveniencia de las opciones en materia de política contable. Si bien no sería nuestra primera preferencia, creemos que un enfoque en que la elección de política contable de medición inicial de participaciones no controladores quede “fijada” luego de la primera combinación (es decir, se elige un criterio de medición y luego debe respetarse en todas las combinaciones futuras) sería significativamente superior, conceptualmente, a la elección combinación por combinación.

5.4. Medición subsecuente.

La medición inicial, a la cual nos dedicamos en la sección anterior, es el procedimiento de asignar una medida contable a un elemento de los estados financieros en el momento mismo de su reconocimiento. Luego, a cada fecha de presentación de estados financieros, es necesario volver a medir cada uno de los elementos que subsistan en el patrimonio a fin de poder cuantificar las variaciones que en él han ocurrido, como vimos oportunamente. Cualquier medición de elementos del patrimonio ocurrida después de su reconocimiento se denomina **medición subsecuente o posterior** (Fowler, 2020). En esta sección nos ocuparemos de estudiar las cuestiones relacionadas con la medición subsecuente de la plusvalía o minusvalía reconocida como un elemento del estado de situación financiera.

Debemos formular una aclaración conceptual relevante: hasta aquí, en este trabajo nos hemos ocupado exclusivamente de la génesis de la plusvalía, es decir, del momento en que esta surge. Dado que, según el alcance definido, la plusvalía solo puede originarse en combinaciones de negocios (la denominada “plusvalía autogenerada” no forma parte del objeto de este trabajo), todo lo que hemos analizado hasta el momento se ha enmarcado en la contabilización de ese tipo de transacciones, que constituyen el momento del reconocimiento y de la medición inicial de los activos netos adquiridos, incluida la plusvalía.

Sin embargo, una vez contabilizada la combinación de negocios, los activos y pasivos incorporados al estado de situación financiera, incluida la plusvalía, se “desvinculan” de la transacción que les dio origen. A partir de ese momento, su medición posterior y su baja en cuentas ya no se rigen por las normas y conceptos aplicables a las combinaciones de negocios, sino por aquellos propias de la

naturaleza de cada elemento. En otros términos, el origen de dichos activos y pasivos deja de ser relevante: pasan a integrarse como cualquier otro componente del estado de situación financiera de la entidad.

5.4.1. Panorama normativo actual.

Como estudiamos en el §5.2 dedicado al reconocimiento, los estándares contables que se encuentran dentro del alcance de este trabajo, en sus versiones actuales, no prevén el reconocimiento de una minusvalía como un elemento con saldo acreedor en el estado de situación, sino que, en todos los casos, requieren el reconocimiento inmediato de una ganancia. Aquello que no se reconoce contablemente no es susceptible de ser medido ni inicial ni posteriormente, por lo que, en este acápite dedicado a estudiar los criterios normativos vigentes en materia de medición subsecuente, no haremos referencia a la minusvalía, sino que nos concentraremos en la plusvalía positiva.

Por otro lado, hasta ahora hemos venido trabajando, a efectos de comodidad expositiva, utilizando a las Normas NIIF como vehículo para explicar criterios normativos en la medida en que las mismas se encontraran alineadas al resto de los estándares contables en el alcance de este trabajo. Esto ha sido posible para la mayor parte de lo estudiado hasta ahora gracias a que, como explicamos oportunamente, el IASB y el FASB trabajaron con el objeto de uniformar al máximo posible sus estándares en materia de combinaciones de negocios, mientras la FACPCE aprovechó la reciente reforma integral de su ordenamiento para “ponerse al día” (con significativas excepciones no atinentes a las combinaciones de negocios o a la plusvalía) con las armonizaciones con las Normas NIIF.

Sin embargo, como mencionamos hace un momento, la medición subsecuente de la plusvalía es un tema distinto de las combinaciones de negocios. Se encuentra, en cambio, dentro del alcance de otros dominios, entre los cuales podemos mencionar la medición subsecuente de activos intangibles, incluido el deterioro. En estos dominios, los estándares estudiados no han corrido la suerte de armonización seguida por sus pares referidos a combinaciones de negocios. Por lo tanto, En esta sección, recurriremos con más frecuencia a una descripción separada de las disposiciones de los diferentes estándares.

Por fuera de esto, estructuraremos esta sección de una manera similar a las anteriores: estudiando las disposiciones normativas actuales, sus antecedentes, las visiones doctrinarias alternativas, los fundamentos de todo lo anterior, y culminando con el enfoque empírico.

5.4.1.1. Normas NIIF.

La NIIF 3 se refiere a la medición posterior de la plusvalía de manera extremadamente sucinta. Lo hace del siguiente modo:

B63 (...) (a) (...) La adquirente medirá la plusvalía por el importe reconocido en la fecha de la adquisición menos cualquier pérdida por deterioro de valor acumulada. La NIC 36 Deterioro de Valor de los Activos prescribe la contabilización de pérdidas por deterioro de valor. (IFRS, 2026)

Esto constituye una señal breve pero clara de que debemos remitirnos a otro pronunciamiento para encontrar las disposiciones aplicables a la medición subsecuente de la plusvalía. En efecto, la NIC 36 (IFRS, 2026) es el pronunciamiento que provee los lineamientos para reconocer deterioro en ciertos activos. El párrafo 2 del pronunciamiento define su alcance por la negativa, es decir, listando todos aquellos activos que no se encuentran dentro del mismo. No es menester transcribir dicho listado en este trabajo; es suficiente mencionar que la plusvalía no se encuentra dentro del mismo. Esto, sumado a la explícita referencia efectuada por la NIIF 3 que se presentara más arriba, implica que la plusvalía se encuentra sujeta a los requerimientos de este estándar.

El objetivo de la NIC 36, según ella misma define, es asegurar que los activos no se encuentren contabilizados por encima de su importe recuperable, entendido este como el monto que la entidad puede obtener ya sea mediante su uso o su disposición. Cuando el importe en libros excede ese umbral, emerge el deterioro y se impone el reconocimiento de una pérdida. En otras palabras, la medición posterior busca verificar periódicamente que el importe en libros de la plusvalía siga siendo recuperable bajo las condiciones vigentes.

Ahora bien, la aplicación concreta de este modelo a la plusvalía presenta particularidades relevantes. A diferencia de otros activos, la plusvalía no genera flujos de efectivo de manera independiente, lo que impide, en la práctica, determinar su importe recuperable de forma aislada. Por ello, la NIC 36 exige que el análisis se desplace al nivel de las unidades generadoras de efectivo (UGE), definidas como los grupos más pequeños de activos que generan entradas de efectivo en forma independiente de otros activos. En este contexto, el importe recuperable (de un activo o de una UGE) se determina como el mayor entre su valor razonable menos los costos de disposición y su valor en uso, este último calculado como el valor presente de los flujos de efectivo futuros esperados del activo o de la UGE.

En línea con lo anterior, la NIC 36 dispone que la plusvalía reconocida en una combinación de negocios debe ser asignada, desde la fecha de adquisición, a aquellas UGE o grupos de UGE que se espera se beneficien de las sinergias de la

transacción. Esta asignación busca reflejar la forma en que la entidad gestiona sus operaciones internamente. De hecho, la norma establece que dicha asignación debe realizarse al nivel más bajo en el que la plusvalía es monitoreada para fines de gestión, sin exceder el nivel de un segmento de operación⁵². Esto resulta consistente con la propia naturaleza de la plusvalía, que suele contribuir de manera conjunta a múltiples flujos de efectivo y cuya distribución entre unidades individuales puede, en muchos casos, resultar necesariamente arbitraria.

Sobre esta base, la entidad debe someter a prueba, al menos anualmente, cada UGE a la que se haya asignado plusvalía, con independencia de la existencia de indicios de deterioro, comparando su importe en libros, incluida la plusvalía, con su importe recuperable. Si este último resulta inferior, se reconoce una pérdida por deterioro. La asignación de dicha pérdida sigue un orden preestablecido: en primer lugar, se reduce el importe en libros de la plusvalía asignada a la unidad y, solo una vez agotada esta, se distribuye el remanente entre los demás activos de la UGE en proporción a sus respectivos importes en libros.

Una particularidad de las Normas NIIF es que, como estudiamos en el §5.3, las mismas permiten una opción de política contable para la medición inicial de una participación no controladora, lo que determina, a su vez, la medición inicial de la plusvalía. Cuando se opta por la medición de la PNC al proporcional de los activos netos identificables adquiridos, la consecuencia es que la plusvalía queda medida inicialmente sólo por la porción correspondiente a la adquirente. Sin embargo, cuando se mide el importe recuperable de la UGE que la contiene, los flujos proyectados invariablemente capturan el potencial económico completo de dicha plusvalía. Para que este fenómeno no impida detectar deterioros, la NIC 36 requiere que una plusvalía medida inicialmente de este modo se “engrose” nocionalmente antes de someter a la prueba la UGE que la contiene⁵³.

Por otro lado, si bien la NIC 36 contempla la posibilidad de revertir pérdidas por deterioro en activos distintos de la plusvalía cuando cambian las estimaciones que dieron origen a dichas pérdidas, establece que las pérdidas por deterioro reconocidas en la plusvalía no se revierten en ningún caso en periodos posteriores.

⁵² “Segmento de operación” es definido en NIIF 8 como un componente de una entidad: (a) que desarrolla actividades de negocio de las que puede obtener ingresos de las actividades ordinarias e incurrir en gastos (incluidos los ingresos de las actividades ordinarias y los gastos por transacciones con otros componentes de la misma entidad); (b) cuyos resultados de operación son revisados de forma regular por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad, para decidir sobre los recursos que deben asignarse al segmento y evaluar su rendimiento, y (c) sobre el cual se dispone de información financiera diferenciada. (IFRS, 2026)

⁵³ Por ejemplo, si la combinación fue por el 80% de la participación, la plusvalía correspondiente se dividiría por 0,80 antes de someter la UGE que la contiene a la prueba de deterioro.

5.4.1.2. Normas US GAAP.⁵⁴

En el marco de las normas estadounidenses, la medición subsecuente de la plusvalía se encuentra regulada principalmente por ASC 350 (FASB, 2026), que, al igual que NIC 36, también adopta un enfoque basado exclusivamente en la evaluación periódica del deterioro, pero la manera en que se operacionaliza la prueba de ese deterioro introduce diferencias relevantes tanto en el plano conceptual como en su aplicación práctica.

Al igual que en el modelo definido por la NIC 36, el objetivo subyacente consiste en evitar que la plusvalía permanezca registrada por un importe superior al que puede recuperarse. Sin embargo, el estándar estadounidense articula este objetivo estructurando el análisis en torno al concepto de “unidades de información” (en inglés, *reporting unit*). Estas unidades constituyen el nivel al cual se asigna y se evalúa la plusvalía, y se definen, en términos generales, como segmentos operativos⁵⁵ o componentes de estos para los cuales existe información financiera diferenciada y que son objeto de seguimiento por parte de la gerencia. Es decir, las Normas US GAAP, a diferencia de las NIIF, no requieren explícitamente que el nivel de análisis sea el grupo más pequeño de activos que genera entradas de efectivo en forma independiente de otros activos, aunque, en nuestra opinión, su definición garantiza que genere flujos independientes. Por otro lado, es importante mencionar que una unidad de información siempre cumplirá con la definición de “negocio” de ASC 805 (que está alineada a la definición del mismo concepto dada por NIIF 3, estudiada en el capítulo 4); en cambio, una unidad generadora de efectivo de la NIC 36 no necesariamente cumplirá con dicha definición.

La plusvalía reconocida en una combinación de negocios debe ser asignada, desde la fecha de adquisición, a aquellas unidades de información que se espera se beneficien de las sinergias de la transacción, incluso en aquellos casos en que dichas unidades no reciban directamente activos o pasivos identificables. Esta asignación puede requerir el uso de metodologías específicas, como el enfoque

⁵⁴ Las normas US GAAP disponen, en muchos casos, tratamientos contables diferenciados para entidades públicas (“Public Business Entities” o “PBE”, que en general son aquellas que hacen oferta pública de sus títulos), entidades sin fines de lucro (“not-for-profit” o “NFP”) y entidades privadas (“private entities”). La contabilidad subsecuente de la plusvalía es uno de esos casos. (Deloitte, 2025). En este trabajo nos ocupamos únicamente de los tratamientos contables dispensados a las entidades públicas dado que, como explicamos en el capítulo 1, los estándares US GAAP se incluyeron dentro del alcance de este trabajo por su relevancia en los mercados de capitales internacionales.

⁵⁵ Se refiere a los segmentos de operación como se define dicha expresión en ASC 280, definición que está alineada con la presentada en la nota al pie 52. (FASB, 2026)

basado en el método de la adquisición o el denominado enfoque “con y sin” (en inglés, “*with-and-without*”)⁵⁶.

Una vez definida la unidad de análisis, previo a la realización de la prueba cuantitativa de deterioro propiamente dicha, el estándar permite, aunque no requiere, la realización de una evaluación cualitativa. Esta instancia preliminar consiste en analizar si, a partir de ciertos eventos o circunstancias, resulta más probable que no que el valor razonable de una unidad de información sea inferior a su importe en libros:

ASC 350-20-35-3C Para evaluar si es más probable que no que el valor razonable de una unidad de información sea inferior a su importe en libros, una entidad deberá analizar los eventos y circunstancias relevantes. Algunos ejemplos de estos eventos y circunstancias son:

- a) Condiciones macroeconómicas, como un deterioro de las condiciones económicas generales, limitaciones para acceder a capital, fluctuaciones en los tipos de cambio u otros acontecimientos en los mercados de renta variable y de crédito.*
- b) Consideraciones del sector y del mercado, como un deterioro del entorno en el que opera la entidad, un entorno más competitivo, una disminución de los múltiplos o indicadores dependientes del mercado (tanto en términos absolutos como en relación con sus pares), un cambio en el mercado de los productos o servicios de la entidad, o un acontecimiento regulatorio o político.*
- c) Factores de costos, como aumentos en los costos de materias primas, mano de obra u otros costos que afecten negativamente a los resultados y flujos de efectivo.*
- d) El rendimiento financiero general, como flujos de efectivo negativos o decrecientes, o una disminución de los ingresos o beneficios reales o previstos en comparación con los resultados reales y proyectados de periodos anteriores relevantes.*
- e) Otros eventos relevantes específicos de la entidad, como cambios en la dirección, el personal clave, la estrategia o los clientes; la posibilidad de quiebra o litigios.*
- f) Eventos que afectan a una unidad de información, como un cambio en la composición o el importe en libros de sus activos netos, una*

⁵⁶ Si no se prevén sinergias derivadas de la adquisición con otras unidades de información existentes, toda la plusvalía resultante de la misma se asigna a una nueva unidad de información derivada directamente de la adquisición. En el enfoque “*with-and-without*”, la asignación de la plusvalía se basa en el efecto incremental de la adquisición sobre el valor razonable de cada unidad de información, comparando su valor antes y después de la transacción para capturar las sinergias esperadas. (PwC, 2025)

expectativa más que probable de venta o enajenación de la totalidad o una parte de una unidad de información, la evaluación de la recuperabilidad de un grupo de activos significativo dentro de una unidad de información, o el reconocimiento de una pérdida por deterioro de la plusvalía en los estados financieros de una subsidiaria que forma parte de una unidad de información.

- g) *Si corresponde, una disminución sostenida del precio de las acciones (considerar tanto en términos absolutos como en relación con sus pares).* (Traducción propia de FASB, 2026)

Si esta condición no se verifica, la entidad puede concluir el análisis sin necesidad de cuantificar el valor razonable.

Acotamos que este listado es similar al contenido en el párrafo 12 de NIC 36, que lista ejemplos de “indicadores de deterioro”. Bajo NIIF, sin embargo, como ya mencionamos, existe el requerimiento de efectuar la prueba cuantitativa de deterioro de la plusvalía anualmente, independientemente de que se verifiquen o no dichos indicadores. Su verificación solo puede generar una comprobación más frecuente que la anual, pero no una frecuencia menor. En US GAAP, en cambio, la prueba cualitativa permite evitar la cuantitativa.

Cuando la evaluación cualitativa no se realiza o conduce a la necesidad de profundizar el análisis, se aplica la prueba cuantitativa. Esta consiste en comparar el importe en libros de la unidad de información, incluida la plusvalía asignada, con su valor razonable. Si el importe en libros excede el valor razonable, se reconoce una pérdida por deterioro equivalente a dicha diferencia, con el límite del importe en libros de la plusvalía. A diferencia del modelo de la NIC 36, no se requiere determinar un importe recuperable basado en el mayor entre valor en uso y valor razonable menos costos de disposición, sino que el análisis se centra directamente en la estimación del valor razonable de la unidad. Por otro lado, también a diferencia de NIC 36, el exceso del deterioro determinado sobre el saldo contable de la plusvalía es ignorado, no asignándose a los restantes activos de la unidad de información.

El proceso de determinación tanto del importe en libros como del valor razonable de la unidad de información presenta, a su vez, una complejidad significativa. En particular, el estándar exige la asignación de activos y pasivos a cada unidad en la medida en que estos contribuyan a la generación de flujos de efectivo considerados en la medición de su valor razonable. Este ejercicio requiere coherencia metodológica: la composición del importe en libros debe ser consistente con los supuestos utilizados para estimar el valor razonable, a fin de evitar comparaciones distorsionadas.

En cuanto a la frecuencia de la prueba, ASC 350, al igual que NIC 36, establece la obligación de realizarla⁵⁷ al menos una vez al año para cada unidad de información que contenga plusvalía, así como en cualquier momento intermedio en que ocurran eventos o cambios en las circunstancias que indiquen que es probable que su valor razonable haya disminuido por debajo de su importe en libros. Entre estos eventos pueden mencionarse deterioros en el desempeño operativo, cambios adversos en el entorno económico o caídas significativas en el valor de mercado de la entidad.

Finalmente, al igual que en las Normas NIIF, las pérdidas por deterioro reconocidas sobre la plusvalía no son reversibles en periodos posteriores. Una vez registrado el deterioro, el nuevo importe en libros de la plusvalía se convierte en su base contable, sin posibilidad de recuperar pérdidas previamente reconocidas aun cuando las condiciones económicas evidencien indicios de mejora.

5.4.1.3. Estándares contables argentinos elaborados por la FACPCE.

En el ámbito de las normas contables argentinas, la medición subsecuente de la plusvalía (en este ámbito denominada “llave de negocio”) presenta un rasgo distintivo frente a los marcos previamente analizados: la admisión de su amortización cuando se le asigna una vida útil definida. En efecto, la Resolución Técnica N° 54 (T.O. RT 59) (FACPCE, 2024) establece que, con posterioridad a su reconocimiento inicial, la plusvalía debe medirse al costo⁵⁸ original menos las amortizaciones y desvalorizaciones⁵⁹ acumuladas, en caso de contar con una vida útil definida, o bien al costo original menos las desvalorizaciones acumuladas si se la considera de vida útil indefinida.

Cuando la plusvalía posee vida útil definida, la estimación de dicha vida útil requiere considerar un conjunto amplio de factores vinculados tanto a las características del negocio adquirido como a su entorno competitivo y económico, tales como:

- a) *la naturaleza y vida previsible del negocio adquirido;*
- b) *la estabilidad y vida previsible del correspondiente ramo de la industria; la información pública sobre las características de la llave en negocios o industrias similares y sobre los ciclos de vida de negocios similares;*

⁵⁷ Se refiere a la prueba incluyendo la opcional prueba cualitativa susceptible de evitar la prueba cualitativa, como lo describimos.

⁵⁸ El estándar utiliza el término “costo” a pesar de que, al igual que en Normas NIIF y US GAAP, la plusvalía se mide inicialmente por diferencia, lo cual no cumple estrictamente con la definición de “costo” que, de acuerdo con el glosario contenido en la RT 54, es “el sacrificio económico necesario para poner (un activo) en condiciones de ser vendido o utilizado, lo que corresponda en función de su destino”. (FACPCE, 2024).

⁵⁹ Como veremos, “desvalorización” es un término análogo a “deterioro”.

- c) *los efectos que sobre el negocio adquirido tengan la obsolescencia de productos, los cambios en la demanda y otros factores económicos;*
- d) *las expectativas que puedan existir acerca del manejo eficiente del negocio por parte de un grupo gerencial distinto al actual;*
- e) *la factibilidad de mantener el nivel de desembolsos necesario para la obtención de los futuros beneficios económicos por parte del negocio adquirido;*
- f) *las acciones esperadas por parte de competidores actuales o potenciales; y*
- g) *el período de control sobre el negocio adquirido y las disposiciones legales o contractuales que afecten su vida útil.* (FACPCE, 2024)

Por otro lado, cuando se le asigna una vida útil indefinida, el modelo converge hacia un enfoque basado exclusivamente en el deterioro. En estos casos, la norma exige revisar anualmente si las circunstancias continúan justificando dicha clasificación y someter la plusvalía a pruebas de recuperabilidad, comparando su importe en libros con su importe recuperable. Esta exigencia se inserta dentro de un marco más amplio aplicable a diversos activos, cuyo objetivo consiste, al igual que en NIC 36, en evitar que se mantengan contabilizados por encima de los beneficios económicos que se espera obtener de ellos.

Al igual que en el modelo de la NIC 36, la plusvalía es tratada como un activo que no genera flujos de efectivo de manera independiente. En consecuencia, su evaluación se realiza en conjunto con otros activos, a nivel de “actividades generadoras de efectivo” (“AGE”)⁶⁰ o de unidades más pequeñas que cumplan condiciones de independencia relativa en la generación de fondos. A tales efectos, la plusvalía debe ser asignada a dichas AGE sobre bases razonables y consistentes.

En nuestra opinión, las AGE fusionan el concepto de UGE de la NIC 36, que explícitamente requiere que dichas unidades generen flujos de efectivo independientemente, con el concepto de “unidad de información” de ASC 350, que, por definición, debe tratarse de una actividad o negocio.

La mecánica de la prueba de deterioro de RT 54 se encuentra, en cambio, más alineada a la de NIC 36: el importe recuperable se define como el mayor entre el valor neto de realización⁶¹ y el valor de uso, este último determinado a partir del valor presente de los flujos de efectivo futuros esperados. Cuando el importe en

⁶⁰ El glosario de la RT 54 define “actividad generadora de efectivo” como la actividad o línea de negocio identificable, cuyo desarrollo por parte de la entidad genera entradas de efectivo independientes de otras actividades o líneas de negocio (...). (FACPCE, 2024).

⁶¹ Su definición está alineada con la del valor razonable menos los costos de disposición, según NIC 36. (FACPCE, 2024).

libros de la unidad excede dicho importe recuperable, se reconoce una pérdida por desvalorización, la cual se imputa en primer lugar contra la plusvalía asignada y, solo una vez agotada esta, contra los demás activos de la unidad a prorrata.

Finalmente, el tratamiento de las reversiones se encuentra alineado con la NIC 36 y con ASC 350. Si bien la norma admite la reversión de pérdidas por desvalorización en otros activos cuando cambian las estimaciones que les dieron origen, prohíbe expresamente la reversión de las pérdidas reconocidas sobre la plusvalía.

El régimen previsto por las normas contables argentinas introduce, además, un conjunto de simplificaciones dirigidas a entidades denominadas por el estándar como “pequeñas” y “medianas”, que impactan de manera directa en la aplicación del modelo de deterioro y, por ende, en la medición subsecuente de la plusvalía. Estas dispensas no alteran los principios subyacentes del modelo, pero sí modifican su intensidad y frecuencia de aplicación. En primer lugar, las entidades pequeñas y medianas no se encuentran obligadas a efectuar pruebas sistemáticas de recuperabilidad de la plusvalía en ausencia de indicios de deterioro. En estos casos, la comparación entre el importe en libros y el importe recuperable se activa únicamente cuando existen señales que sugieran una posible desvalorización. Incluso, la norma admite que dicha evaluación pueda omitirse cuando la entidad ha obtenido resultados positivos de manera consistente en los últimos ejercicios, presumiendo, bajo ciertas condiciones, la ausencia de deterioro.

En segundo término, el nivel al cual se realiza la comparación también se ve modificado. A diferencia de lo requerido para las restantes entidades, las pequeñas y medianas pueden efectuar la prueba de recuperabilidad a nivel global, sin necesidad de desagregar el análisis por activos individuales o por actividades generadoras de efectivo.

Adicionalmente, en lo que respecta a la determinación del valor de uso, estas entidades pueden basar sus proyecciones de flujos de efectivo en los flujos históricos de los últimos ejercicios, en sustitución de presupuestos financieros formales, siempre que no existan evidencias externas que indiquen la necesidad de ajustar dicha aproximación.

5.4.2. Antecedentes históricos de la normatividad actual.

En la sección precedente se presentaron las disposiciones normativas actuales referidas a la medición posterior de la plusvalía contenidas en los estándares contables que se encuentran dentro del alcance de este trabajo. Estas disposiciones, naturalmente, son el resultado de una evolución histórica, cuyas motivaciones serán estudiadas en las próximas secciones. Sin embargo, es preciso, primeramente, efectuar un recorrido por los antecedentes históricos que precedieron los tratamientos contables actuales que acaban de ser expuestos.

5.4.2.1. Normas NIIF.

En el §5.2 dedicado a estudiar el reconocimiento contable de la plusvalía, mencionamos que el pronunciamiento predecesor a la NIIF 3 era la NIC 22 de 1993 que, a su vez, tenía como predecesora a la NIC 22 de 1983. Durante los 21 años de vigencia de la NIC 22 (los transcurridos entre 1983 y 2004, año en que fue emitida la primera versión de la NIIF 3), los asuntos relacionados con la medición posterior de la plusvalía no variaron significativamente (Pardo Pérez, 2002; Bisogno, 2015), si bien, como mencionamos en el §5.2, la NIC 22 de 1983 permitía imputar la plusvalía directamente contra el patrimonio neto al momento de la adquisición, opción que fue eliminada por la versión de 1993.

Una aclaración importante que debemos realizar es que, al estudiar los aspectos históricos de medición posterior, cobra relevancia la medición posterior de la minusvalía, tema ignorado al analizar el panorama normativo actual. Esto es así porque los estándares contables históricos, como vimos en el §5.2, permitían o requerían el reconocimiento de la minusvalía como un elemento con saldo acreedor en el estado de situación financiera, lo que sujeta a dicho elemento a la necesidad de medición.

En el marco de la NIC 22 de 1993 (IASB, 1993), la medición posterior de la plusvalía se estructuraba sobre un enfoque sustancialmente distinto al vigente en la actualidad, apoyado en la idea de que este activo debía consumirse sistemáticamente a lo largo del tiempo. En efecto, el estándar partía de la premisa de que la plusvalía posee una vida útil finita y, en consecuencia, requería su amortización sobre una base sistemática que reflejara el patrón de obtención de los beneficios económicos futuros esperados.

En cuanto a la determinación de dicha vida útil, la norma establecía una presunción refutable según la cual la plusvalía no debía amortizarse en un plazo superior a veinte años desde su reconocimiento inicial, admitiendo únicamente, en casos excepcionales, la posibilidad de superar ese horizonte cuando existieran evidencias persuasivas que lo justificaran. Esta limitación respondía, en buena medida, a la creciente incertidumbre asociada a estimaciones de largo plazo, así como a la dificultad inherente de vincular la plusvalía con flujos de efectivo identificables de manera directa.

En cuanto al método de amortización, si bien la norma exigía que este reflejara el patrón de consumo de los beneficios económicos, en la práctica reconocía que difícilmente pudiera identificarse un patrón distinto al lineal. Por ello, el método de línea recta se erigía como la alternativa predominante, debiendo aplicarse de manera consistente salvo cambios en las expectativas que justificaran su

modificación. Las amortizaciones correspondientes se reconocían como gasto en resultados en cada período.

Este esquema de amortización se complementaba con la aplicación de pruebas de deterioro conforme a la NIC 36 vigente en aquel momento. La norma requería evaluar la recuperabilidad de la plusvalía cuando existieran indicios de desvalorización y, adicionalmente, imponía la obligación de realizar dicha evaluación al menos una vez al año en aquellos casos en que la vida útil estimada excediera los veinte años. Por otra parte, el deterioro reconocido debía reversarse en la medida que hubiera sido generado por un evento externo específico de naturaleza excepcional que no se esperara que se repitiera, y nuevos eventos externos hubieran ocurrido que reversaran los efectos del evento original. De este modo, el modelo combinaba un mecanismo sistemático de asignación del costo con un control adicional orientado a evitar que el activo permaneciera contabilizado por encima de su importe recuperable.

Por su parte, el tratamiento de la minusvalía, como ya se adelantó en el §5.2 de este trabajo, presentaba una lógica diferenciada. En primer lugar, la norma exigía verificar su origen, en tanto su existencia podía indicar errores en la medición de los activos y pasivos adquiridos. Superada esta instancia, cuando la minusvalía se asociaba con expectativas de pérdidas o gastos futuros que no constituían pasivos identificables en la fecha de adquisición, su reconocimiento en resultados se difería hasta el momento en que tales pérdidas o gastos se materializaban. En cambio, cuando no existía tal vinculación, la minusvalía se reconocía como ingreso siguiendo un criterio sistemático: en la medida en que no excediera el valor de los activos no monetarios adquiridos, se imputaba a resultados a lo largo de la vida útil ponderada de dichos activos; cualquier exceso, en cambio, se reconocía como ingreso de forma inmediata. En síntesis, la minusvalía reconocida, por una vía u otra, en el estado de situación, se transfería a resultados mediante una “amortización” que, a diferencia de aquella de la plusvalía, no se practicaba en línea recta, sino por referencia a patrones económicos específicos.

5.4.2.2. Normas US GAAP.

En el ámbito de US GAAP, la medición posterior de la plusvalía ha experimentado una evolución significativa, marcada, al igual que NIIF, por un progresivo desplazamiento desde un modelo basado en la amortización sistemática hacia otro centrado exclusivamente en la evaluación del deterioro, así como por sucesivos intentos de simplificar su aplicación práctica (Deloitte, 2025).

En sus orígenes, bajo la Opinión 17 del APB emitida en 1970, la plusvalía era tratada como un activo de vida útil finita, presumiéndose su carácter consumible. En

consecuencia, se requería su amortización sistemática a lo largo del período estimado de beneficio, con un límite máximo de cuarenta años.

Este paradigma se mantuvo durante más de tres décadas, hasta que, a comienzos de los años 2000, el FASB introdujo un cambio sustancial mediante la emisión de SFAS 142. A partir de entonces, la plusvalía dejó de amortizarse y pasó a someterse a pruebas periódicas de deterioro. El nuevo modelo introdujo, además, el concepto ya estudiado de unidad de información como nivel de análisis, así como una prueba de deterioro estructurada en dos etapas, en lugar de una, como en la actualidad. En una primera instancia, se comparaba el valor razonable de la unidad con su importe en libros, y solo en caso de detectarse un potencial deterioro, evidenciado cuando el primer importe era inferior al segundo, se procedía a una segunda etapa orientada a cuantificar la pérdida mediante la determinación del denominado “valor implícito de la plusvalía”. En la segunda etapa de la prueba de deterioro de la plusvalía, la entidad comparaba el valor razonable implícito de la plusvalía de la unidad de información con su importe en libros. Si el importe en libros superaba el valor razonable implícito, se reconocía una pérdida por deterioro por un importe igual a dicho exceso. El valor razonable implícito de la plusvalía se determinaba de la misma manera que el importe de la plusvalía reconocida en una combinación de negocios, es decir, la entidad debía asignar el valor razonable de una unidad de información a todos los activos y pasivos de dicha unidad (incluidos los activos intangibles no reconocidos) como si la unidad de negocio se hubiera adquirido en una combinación de negocios en la fecha de la prueba.

Con posterioridad, y frente a críticas persistentes vinculadas a la complejidad y costo de aplicación de este modelo, el FASB incorporó diversas simplificaciones. Entre ellas, se destaca la introducción de la evaluación cualitativa opcional mencionada en el §5.4.1.2, conocida como “paso 0”, que permite a las entidades determinar, sobre la base de factores cualitativos, si resulta necesario llevar a cabo la prueba cuantitativa.

En esta misma línea de simplificación, en 2017 el FASB eliminó la segunda etapa de la prueba de deterioro, estableciendo un modelo de “un solo paso” basado en la comparación directa entre el importe en libros de la unidad de información y su valor razonable. Bajo este enfoque, la pérdida por deterioro se determina como el exceso del importe en libros sobre el valor razonable, con el límite del importe asignado a la plusvalía. Este es el modelo actualmente en vigencia estudiado en el §5.4.1.2 y que se encuentra más alineado con el de NIC 36.

En el §5.2 estudiamos el tratamiento contable dispensado por APB 16 y SFAS 142 a la minusvalía, incluyendo la medición posterior. En esencia, el importe que, como estudiamos, se reconocía inicialmente como un elemento con saldo acreedor en el estado de situación financiera, se amortizaba sistemáticamente en resultados a lo

largo del período estimado de beneficios, con un límite máximo, al igual que la plusvalía, de cuarenta años.

5.4.2.3. Estándares contables argentinos elaborados por la FACPCE.

La RT 18 contenía las reglas relativas a combinaciones de negocios y plusvalías antes de su abrogación por parte de la actual RT 54.

En lo que respecta a la medición posterior de la plusvalía, las disposiciones eran virtualmente idénticas a las hoy incluidas en la RT 54.

Por su parte, la medición posterior de la minusvalía se regía por reglas que eran virtualmente idénticas a las incluidas en la NIC 22 de 1993, según estudiamos en el §5.4.2.1 (FACPCE, 2024).

5.4.3. Discusión conceptual.

De la lectura de las disposiciones normativas actuales y sus predecesoras, resulta evidente que, conceptualmente, la medición posterior de la plusvalía, sin perjuicio de las variantes que puedan existir, gira en torno a dos modelos:

- Amortización sistemática, y
- Deterioro sin amortización.

No sucede lo mismo con la minusvalía que se solía reconocer como un elemento con saldo acreedor en el estado de situación o balance, la cual, en todos los casos vistos, se transfería a resultados con algún criterio sistemático. Dado que la minusvalía reconocida en el estado de situación o balance ya no existe en ninguno de los marcos contables estudiados, ni existe, que sepamos, controversia histórica respecto de su medición posterior cuando sí existía, en este acápite nos concentraremos en la discusión en torno a la medición subsecuente de la plusvalía positiva.

5.4.3.1. La visión contemporánea de los emisores de estándares contables.

En esta sección nos dedicaremos a analizar los argumentos expuestos por el IASB y el FASB (que, de los tres organismos elaboradores de estándares a que se atiende en este trabajo, son aquellos que han adoptado la sana práctica de justificar públicamente y por escrito sus decisiones técnicas) para rechazar la amortización de la plusvalía y optar por el modelo consistente en el deterioro. Dado que los argumentos de ambos organismos se encuentran mayormente alineados (IFRS, 2026; FASB, 2001), utilizaremos, por comodidad expositiva, aquellos del IASB, salvo mención explícita en contrario.

A la hora de definir el tratamiento posterior de la plusvalía, el IASB, según relata en los fundamentos de las conclusiones de la NIC 36 de 2004 (IFRS, 2026), partió de

una tensión bastante clara: por un lado, la necesidad de lograr una representación fiel del fenómeno económico; por otro, los límites prácticos que impone la propia naturaleza de la plusvalía. Desde ese punto de partida, el abandono de la amortización y la adopción del enfoque basado exclusivamente en pruebas de deterioro surge como el resultado de descartar alternativas que, aun siendo intuitivas, no lograban, en opinión del Consejo, producir información útil.

En efecto, el Consejo analizó explícitamente tres caminos posibles: amortizar la plusvalía de forma sistemática, no amortizarla y someterla a pruebas de deterioro, o permitir una elección entre ambos enfoques. Esta última opción fue descartada rápidamente por un motivo bastante directo: introducir alternativas de política contable en este punto deterioraría la comparabilidad y la confiabilidad de la información, afectando su utilidad para los usuarios. Nos preguntamos por qué el Consejo no aplicó el mismo (acertado, en nuestra opinión) criterio cuando decidió permitir una opción de política contable para la medición inicial de una participación no controladora en la NIIF 3, más allá de que lo haya hecho, en sus propias palabras, con *reticencia*.

El debate se concentró entonces entre amortizar o no amortizar la plusvalía. Quienes⁶² defendían la amortización lo hacían apoyándose en la siguiente lógica: si la plusvalía es un activo, debería consumirse a lo largo del tiempo, y la amortización permitía reflejar ese consumo de forma sistemática, en línea con lo que ocurre con otros activos. También se argumentaba que, dado que la plusvalía adquirida sería reemplazada gradualmente por plusvalía generada internamente, la amortización evitaría que esta última “aparezca” implícitamente en los estados financieros sin reconocimiento formal, que es una de las desventajas del modelo basado exclusivamente en el deterioro.

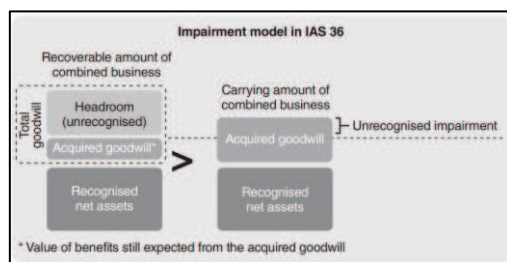
Ofrecemos una explicación del fenómeno que el Consejo, a través de los comentaristas al proyecto entonces en consulta, identifica en la última frase del párrafo anterior. Como vimos, las actuales NIC 36 y ASC 350 requieren que una plusvalía adquirida en una combinación de negocios se asigne a una o más unidades generadoras de efectivo o unidades de información, respectivamente, para luego comparar el importe recuperable, en el caso de NIC 36, o el valor razonable, en el caso de US GAAP, de dicho conjunto con su importe en libros. En caso de que el primero sea inferior al segundo, la diferencia reduce el importe en libros de la plusvalía, hasta agotar su saldo. Es lógico que, al calcular el importe recuperable de una unidad generadora de efectivo o el valor razonable de una unidad de información, dicha cifra se encuentre afectada (en general, incrementada) por efecto de la plusvalía generada internamente por la entidad, ya

⁶² Se refiere a quienes enviaron sus comentarios en respuesta al proyecto del Consejo que resultó en la actual versión de la NIC 36 estudiada anteriormente (IFRS, 2026)

sea antes o después de la combinación, por otros activos intangibles autogenerados no reconocidos, y por las diferencias entre los importes en libros y los valores razonables de los activos sí reconocidos. Sin embargo, dado que todo ello no se reconoce como un activo o bien no afecta su medición contable, el importe en libros de la unidad no se encuentra afectado por estos elementos, generando un problema de comparabilidad. El resultado de esto es que una plusvalía adquirida podría encontrarse deteriorada en términos económicos, pero esto no es evidenciado por la prueba de deterioro, ya que la plusvalía generada internamente, los otros intangibles no reconocidos y los activos netos medidos por debajo de sus valores razonables hacen que el importe recuperable o el valor razonable de la unidad sea mayor a su importe en libros. A este efecto se lo denomina habitualmente “efecto escudo” (en inglés, “*shielding*”).

El siguiente diagrama ilustra el fenómeno descripto. A la izquierda del mismo figuran los componentes del importe recuperable de la UGE (plusvalía generada internamente no reconocida, plusvalía adquirida, resto de activos), mientras que a la derecha figuran los componentes del importe en libros de dicha UGE (plusvalía adquirida, cuyo importe en libros se muestra como mayor a su importe recuperable, es decir, deteriorado; y resto de activos). En esta ilustración, la diferencia entre el importe en libros de la plusvalía y su importe recuperable (que, en la práctica, no se puede medir de manera directa) no resulta en el reconocimiento de un deterioro porque la plusvalía generada internamente, los otros activos intangibles no reconocidos, y las diferencias entre los valores razonables y los importes en libros de los activos sí reconocidos (que en este diagrama se denomina “*headroom*”, que nosotros traduciremos al español como “colchón”⁶³) hacen que el importe recuperable de la UGE esté por encima de su importe en libros.

Gráfico 5.4.3.1a: Ilustración del efecto “escudo” en el deterioro de la plusvalía:



Fuente: Documento de discusión “*Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment*” (IFRS, 2020)

⁶³ Como veremos más adelante, el FASB se refiere a este concepto como “*cushion*” (literalmente, “almohadón”). “Colchón” nos parece una forma didáctica de traducir el vocablo, por lo que la utilizaremos de aquí en adelante. Sin embargo, si tuviésemos que ofrecer una traducción más literal de “*headroom*”, probablemente elegiríamos “*ventaja con la que se parte*” o “*ventaja de partida*”, que nos parecen demasiado extensas para utilizarlas de manera continuada en el resto del desarrollo.

Dado que no es factible medir por separado el importe recuperable de ninguno de los tres componentes de una UGE (de lo contrario no sería necesaria la existencia de UGE), este problema no tiene solución aparente.

No obstante, el Consejo identificó un problema de base que termina siendo decisivo en relación con la alternativa al deterioro exclusivo: la amortización de la plusvalía descansa en supuestos que, en la práctica, no pueden estimarse con un grado aceptable de fiabilidad. Ni la vida útil de la plusvalía ni el patrón en el cual se “consume” su valor pueden determinarse de manera robusta. Como consecuencia, cualquier cargo por amortización termina siendo, en esencia, arbitrario.

Este carácter arbitrario no es un detalle menor. Para el Consejo, implicaba que el gasto por amortización difícilmente reflejaría el consumo económico real de la plusvalía en cada período. A eso se suma un segundo problema conceptual: incluso si se aceptara que la plusvalía se consume, ese consumo, como vimos, va acompañado por la generación de nueva plusvalía interna que no se reconoce contablemente. En ese contexto, registrar una amortización basada en estimaciones débiles, sin reconocer el fenómeno compensatorio, termina produciendo una señal contable poco informativa.

Frente a estas limitaciones, el Consejo concluyó que la amortización sistemática no aportaba información útil a los usuarios. La alternativa debía entonces construirse sobre otro eje: en lugar de intentar distribuir un supuesto consumo en el tiempo, verificar periódicamente si el valor reconocido sigue siendo recuperable.

De ahí surge el enfoque de deterioro. La idea central es más pragmática que teórica: si la plusvalía no puede medirse directamente ni separarse de otros activos, al menos puede evaluarse indirectamente a través de la capacidad del conjunto de activos al que pertenece para generar flujos de efectivo. La prueba de deterioro se orienta precisamente a contrastar el importe en libros con el importe recuperable de la unidad generadora de efectivo que incorpora la plusvalía.

Este enfoque, sin embargo, tampoco es perfecto, y el propio Consejo reconoce que la plusvalía adquirida y la generada internamente se mezclan inevitablemente en los flujos de efectivo futuros, lo que introduce el “colchón” que puede retrasar el reconocimiento de pérdidas por deterioro. Aun así, el Consejo entendió que este límite es inherente al fenómeno y no puede eliminarse mediante un modelo contable más sofisticado. En ese contexto, el objetivo de la prueba de deterioro se redefine en términos más realistas: no identificar con precisión el valor de la plusvalía adquirida en forma aislada, sino asegurar que su importe en libros sea, en conjunto con el de los demás activos que, junto con ella, contribuyen a generar

flujos de efectivo independientes, recuperable a partir de los flujos de efectivo futuros esperados.

La decisión final se apoya entonces en una comparación entre imperfecciones. La amortización ofrece una solución simple pero basada en supuestos esencialmente arbitrarios. El deterioro, en cambio, introduce complejidad y depende de estimaciones, pero permite captar de forma más directa las pérdidas de valor cuando estas efectivamente se manifiestan. En la evaluación del Consejo, este segundo enfoque logra un mejor equilibrio entre representación fiel y utilidad de la información.

Sobre esa base, el criterio adoptado es que la plusvalía no se amortiza y, en su lugar, se somete a pruebas de deterioro al menos una vez al año, o con mayor frecuencia si existen indicios de pérdida de valor. El modelo aparece, así, como una solución de compromiso, diseñado para capturar las pérdidas de valor relevantes sin apoyarse en supuestos que el propio estándar considera insostenibles.

En materia de reversión de deterioros, la lógica para prohibirlo fue que, una vez reconocida una pérdida por deterioro de la plusvalía, admitir su reversión obligaría a la entidad a determinar en qué medida el incremento posterior del importe recuperable responde a una recuperación de la plusvalía adquirida y en qué medida obedece, en cambio, a un aumento de la plusvalía generada internamente dentro de la unidad generadora de efectivo. El Consejo entendió que esa separación, en la práctica, rara vez, si alguna vez, podría realizarse con un grado razonable de fiabilidad, porque ambas formas de plusvalía contribuyen de manera conjunta a los mismos flujos de efectivo futuros. Por esa razón, concluyó que las reversiones de deterioro de la plusvalía debían prohibirse.

El organismo reconoció que esta prohibición puede parecer, a primera vista, algo asimétrica, ya que la prueba de deterioro permite que la plusvalía quede parcialmente protegida por la plusvalía generada internamente, fenómeno que algunos han descripto como una capitalización indirecta o “por la puerta de atrás” de esa plusvalía interna. Sin embargo, el Consejo sostuvo que el problema más serio no era esa protección indirecta, sino el riesgo de reconocer de manera directa una plusvalía generada internamente si se permitieran reversiones del deterioro. En su visión, como la plusvalía adquirida y la generada internamente son indisolubles dentro de la unidad, no resulta posible construir un mecanismo confiable que permita revertir deterioros sin terminar reconociendo también valor interno no susceptible de reconocimiento.

En el año 2020, el IASB publicó un documento de discusión titulado “*Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment*” (IFRS, 2020) al cual ya hicimos referencia en el §5.2 dedicado al reconocimiento contable de la plusvalía.

En él, el Consejo ofrece su visión actualizada (a dicha fecha) acerca de la posibilidad de reintroducir el enfoque de amortización. Por su parte, el FASB publicó en 2019 una invitación a efectuar comentarios de similar tenor (FASB, 2019).

El Consejo abordó la posible reintroducción de la amortización de la plusvalía partiendo de la siguiente premisa: si el modelo de deterioro previsto en la NIC 36 no puede mejorarse de manera significativa, a un costo razonable, para lograr un reconocimiento más oportuno de las pérdidas por deterioro, entonces cobra sentido preguntarse si debería volver la amortización como mecanismo alternativo o complementario. En el documento, el Consejo señala que la amortización podría aliviar parte de la presión sobre la prueba de deterioro, facilitar su aplicación y ofrecer un mecanismo simple que actúe directamente sobre la plusvalía adquirida, reduciendo su importe en libros y respondiendo así a quienes consideran que ese importe puede quedar sobrestimado por el exceso de optimismo de la gerencia o por el efecto “escudo” estudiado anteriormente.

A partir de esto, el Consejo ordena el debate en dos grandes bloques. Por un lado, recoge los argumentos de quienes favorecen reintroducir la amortización. Esos argumentos sostienen que la revisión posterior de la NIIF 3 y la evidencia obtenida por diversos estudios empíricos citados muestran que la prueba de deterioro no estaría funcionando como se esperaba, ya sea porque las pérdidas no se reconocen a tiempo, porque la prueba resulta compleja y costosa, o porque su utilidad informativa termina siendo limitada y más bien confirmatoria, llegando tarde para tener verdadero valor predictivo⁶⁴. También se reitera la idea de que la plusvalía es un activo consumible, con una vida útil finita, que se va erosionando con el paso del tiempo por la competencia, por la salida del personal clave, por la necesidad de seguir invirtiendo para sostener la reputación o la capacidad competitiva, y por la sustitución gradual de la plusvalía adquirida por nueva plusvalía generada internamente. Desde esta óptica, la amortización permitiría reflejar en resultados ese consumo económico y, al mismo tiempo, reducir el riesgo de que la plusvalía permanezca inflada en el balance.

El documento también recoge un argumento práctico muy importante: si la amortización reduce gradualmente el importe en libros de la plusvalía, la prueba de deterioro tendría menos presión y, con el tiempo, sería menos probable que aparezcan pérdidas materiales. En esa línea, algunos sostienen que, después de unos años, la plusvalía desaparece del balance y eso no implicaría una pérdida relevante de información, porque en etapas posteriores cualquier deterioro

⁶⁴ Como vimos en el capítulo 2, de acuerdo con el Marco Conceptual de NIIF, la información es relevante si tiene valor predictivo, valor confirmatorio, o ambos. La relevancia es una de las dos características fundamentales de la información financiera útil, siendo la otra la representación fiel. (IFRS, 2026)

reconocido bajo el modelo actual podría aportar poca señal sobre el desempeño de la adquisición, al quedar mezclado con el resto del negocio.

Por otro lado, el Consejo expone con bastante amplitud los argumentos de quienes prefieren mantener el modelo basado solo en deterioro. Esta posición parte de la idea de que el modelo actual, si se aplica correctamente, sí cumple su finalidad: no se pretende que identifique el deterioro de la plusvalía de forma aislada, sino que asegure que los activos de la unidad generadora de efectivo, incluida la plusvalía, no estén contabilizados por encima de su importe recuperable conjunto. El Consejo recuerda que ya conocía desde hace años el efecto “escudo”. Precisamente por eso, el Consejo entendió que el objetivo real de la prueba nunca fue aislar la pérdida exclusiva de la plusvalía adquirida, sino verificar que el conjunto de activos siga siendo recuperable con los flujos esperados. Desde esta perspectiva, el hecho de que el deterioro no capture con precisión todo el desgaste económico de la plusvalía no implica necesariamente que el modelo haya fracasado.

El Consejo también reitera la objeción de fondo a la amortización: determinar la vida útil de la plusvalía y el patrón de su consumo sería, en gran medida, arbitrario. Algunos admiten que ciertos componentes de la plusvalía podrían tener duración indefinida, como los ahorros de costos recurrentes o ciertos conocimientos que siguen generando rendimientos más allá de la vida de otros activos reconocidos. Bajo ese enfoque, una amortización calculada sobre una vida útil estimada, o peor aún, sobre un plazo fijo arbitrario, podría terminar ocultando información más que aportándola, especialmente para los inversionistas que analizan el rendimiento sobre el capital invertido y necesitan saber cuánto costó originalmente la adquisición. El documento enfatiza que muchos inversores podrían incluso adicionar de vuelta el gasto por amortización en sus análisis, reduciendo su utilidad efectiva.

Tras poner ambas visiones en la balanza, el Consejo llegó a una conclusión preliminar por mayoría estrecha. Ocho de los catorce miembros del Consejo se inclinaron por mantener el modelo de deterioro exclusivo. La razón decisiva fue que no existe evidencia suficiente para afirmar que la amortización mejoraría de forma convincente la información para los usuarios ni que reduciría de manera significativa el costo de la prueba, especialmente en los primeros años posteriores a la adquisición. El Consejo reconoció, al mismo tiempo, que ninguno de los dos modelos es perfecto: el deterioro no puede probar la plusvalía de manera directa y la amortización depende de supuestos difíciles de justificar con precisión. Pero aun con esas limitaciones, la mayoría interpretó que el deterioro sigue siendo la opción más útil para los usuarios, porque un deterioro reconocido, aunque tardío, todavía puede ofrecer una señal confirmatoria valiosa sobre el hecho de que la adquisición no está rindiendo como se esperaba.

A partir de la publicación de este documento de discusión y de los comentarios recibidos al mismo, el Consejo publicó en 2024 un proyecto de norma (IFRS, 2024), que en la actualidad aún se encuentra en estado de proyecto. En el mismo, el Consejo reitera su oposición a la reintroducción de la amortización utilizando, en esencia, los argumentos recién vistos, y confirma la permanencia del modelo basado sólo en el deterioro. En cambio, propone, en materia de medición, ajustes limitados al modelo de deterioro que tienen por objetivo reducir el efecto “escudo”, que procedemos a listar y comentar:

- Proveer lineamientos más precisos respecto de cómo asignar plusvalía a unidades generadoras de efectivo. Creemos que la expectativa del Consejo es reducir la frecuencia con que las gerencias determinan UGE demasiado grandes, que, por lógica, tienen un mayor potencial de enmascarar deterioros.
- Al calcular el valor en uso, eliminar una restricción que actualmente impide incluir en los flujos futuros aquellos relacionados con flujos no comprometidos en concepto de reestructuraciones o mejoras de activos. El proyecto no solo elimina la restricción, sino que la convierte en un requerimiento. Algunos interesados (tanto comentaristas como miembros del propio IASB) mencionan que dicha inclusión es conceptualmente incoherente con el objetivo de la NIC 36 de medir el importe recuperable de un activo o de una UGE en su condición actual. Nosotros hacemos notar que el requerimiento propuesto implica considerar tanto flujos positivos como negativos provenientes de futuras reestructuraciones y mejoras no comprometidas, por lo que existe el potencial de que los importes recuperables con el nuevo método aumenten y, por tanto, se reduzcan los deterioros. Opinamos que sería razonable incluir flujos provenientes de reestructuraciones y mejoras comprometidas y aprobadas por la gerencia, pero no aquellas no comprometidas, por su carácter inherentemente especulativo.
- Eliminar el requerimiento de calcular el valor en uso en una base antes de impuestos, en respuesta a la preocupación respecto de la complejidad inherente a la determinación de una tasa de descuento antes de impuestos. El Consejo hace notar que descontar flujos antes de impuestos a una tasa antes de impuestos debería dar el mismo resultado que descontar flujos después de impuestos a una tasa después de impuestos. La propuesta nos parece razonable.

El FASB, por su parte, en junio de 2022, decidió eliminar de su agenda de emisión de normas su invitación a efectuar comentarios de 2019 (FASB, 2022). De este modo, ambos Consejos coincidieron, con argumentos similares, en rechazar la

reintroducción de la amortización de la plusvalía y en confirmar la vigencia del modelo de deterioro exclusivo, sin dejar de reconocer las limitaciones del mismo.

Es importante mencionar que, como vimos anteriormente, hasta 2017, los modelos de deterioro del IASB y del FASB no se encontraban tan alineados como en la actualidad, si bien aún subsisten algunas diferencias. En el §5.4.2.2 explicamos que, en 2001, cuando el FASB decidió deshacerse de la amortización y adoptar un criterio de deterioro exclusivo, desarrolló un modelo en dos pasos: en un primer paso se comparaba el valor razonable de la unidad de información que contiene plusvalía con su importe en libros. Si el primero resultaba inferior al segundo, como segundo paso, se practicaba una “asignación de precio” completa (asignando el valor razonable de la unidad a cada uno de sus activos netos identificables, reconocidos o no) como si se estuviera contabilizando una nueva combinación de negocios. La diferencia entre el valor razonable de la unidad y la suma de los valores razonables de los activos netos identificables que la componían se denominaba “valor implícito de la plusvalía”, y se comparaba con el importe en libros de la plusvalía adquirida para medir su deterioro. Esta diferencia, ya inexistente, con NIC 36, es altamente relevante por motivos que saltan a la vista al leer el párrafo B131 de los fundamentos de las conclusiones de SFAS 142 de 2001:

*B131 El Consejo decidió no adoptar el método del importe en libros con el doble propósito de (a) identificar situaciones en las que la plusvalía está deteriorada y (b) medir el importe del deterioro en las situaciones identificadas. El Consejo observó que comparar el importe en libros de una unidad de información, incluida la plusvalía, con el valor razonable de dicha unidad no podía considerarse una estimación del valor razonable implícito de la plusvalía. **La diferencia generalmente incluiría un “almohadón”⁶⁵ excesivo** (...). (Traducción propia de FASB, 2001. El énfasis y las comillas son nuestros)*

En otras palabras, el “paso 2” repelido en 2017 con argumentos de reducir los costos de calcular la información fue concebido originalmente con el objetivo de abordar la preocupación del efecto “escudo” efectuando mediciones más precisas del deterioro.

Nos permitimos aclarar que el modelo que el FASB tuvo vigente hasta 2017 reduce, pero no elimina, el problema del “escudo”. Esto es así por dos motivos: primero, la existencia del “paso uno” como “barrera” previa a la ejecución del “paso dos”, implica que un “colchón” lo suficientemente grande puede hacer que el valor razonable de la unidad esté por encima de su importe en libros, directamente

⁶⁵ En el original, “cushion”.

impidiendo el reconocimiento de un deterioro del mismo modo que ocurre con el actual modelo de la NIC 36.

El segundo motivo es que, al comparar el valor razonable de una unidad de información con la suma de los valores razonables de sus activos identificables (el “paso 2”), la plusvalía generada internamente se encuentra subsumida dentro de dicha diferencia, lo que continúa permitiendo “enmascarar” parte del deterioro de la plusvalía adquirida. La fortaleza de este modelo es que elimina el “colchón” que, en el modelo en un solo paso, está dado por otros activos (en general, intangibles) no reconocidos, así como por las diferencias entre el importe en libros y los valores razonables de los activos que sí están reconocidos.

Todo lo expuesto hasta el momento respecto del efecto “escudo” y cómo se comporta de acuerdo con las características del modelo de deterioro se puede ilustrar a través de un breve ejemplo numérico. Por simplicidad, asumimos que el modelo del FASB “post 2017” (en un solo paso) es equivalente al modelo de la NIC 36, si bien ya estudiamos en detalle las diferencias entre ellos.

Tabla 5.4.3.1a: Ejemplo ilustrativo sobre deterioro en uno y dos pasos.

Concepto	Importe en libros	Valor razonable ⁶⁶	Observaciones
Plusvalía adquirida original	300	-	Se deterioró totalmente.
Otros activos reconocidos o no	700	800	P. ej. Intangibles autogenerados
Plusvalía autogenerada	-	50	No se reconoce
Total unidad de información	1.000	850	

Fuente: elaboración propia.

Bajo el modelo de deterioro en un solo paso, el deterioro se mediría en **150** (1.000 – 850). Bajo el modelo en dos pasos:

- Paso 1: como el importe en libros de la unidad (1.000) está por encima de su valor razonable (o importe recuperable) (850), esto desencadena la necesidad de practicar el paso 2, que, de otro modo, no se efectuaría⁶⁷. El importe de la diferencia es anecdótico.
- Paso 2: El “valor razonable implícito de la plusvalía” es 50 (850 – 800). Al compararlo con su importe en libros (300), surge un deterioro de **250**.

⁶⁶ En NIC 36 sería “importe recuperable”.

⁶⁷ Como se dijo anteriormente, si los otros activos, reconocidos o no, tuvieran un valor razonable de 1.000 y el total de la unidad de información fuera, por ende, 1.050, el modelo en dos pasos no reconocería ningún deterioro, ya que el paso 1 lo escudaría completamente.

La diferencia entre los deterioros determinados por cada modelo es 100 (250 – 150). El mismo está dado por la diferencia entre el valor razonable de los activos (800) y su importe en libros (700), que no pudo usarse para “enmascarar” el deterioro de la plusvalía en el modelo en dos pasos, pero sí en el modelo en un paso.

Sin embargo, salta a la vista que el verdadero deterioro de la plusvalía adquirida (que, en la práctica, no puede medirse), es 300 (300 – 0). La diferencia con el deterioro determinado en el modelo en dos pasos (250) es de 50. Esta está dada por la plusvalía generada internamente de 50 que el modelo en dos pasos no es capaz de aislar, como explicamos anteriormente. Otra forma de ver esto es que, en el modelo en dos pasos, el llamado “valor implícito de la plusvalía” de 50 corresponde, en este ejemplo, íntegramente a la plusvalía autogenerada.

En 2001 el FASB decidió convivir con el mayor “colchón” generado por el “paso 1”, toda vez que admitió que practicar anualmente el “paso 2” para todas las unidades de información es de un costo desproporcionado, es decir, mayor a los beneficios inherentes al modelo en dos pasos. Lo hizo con el siguiente razonamiento:

B133 (...) El Consejo señaló que el uso de ese criterio añadiría un colchón a la prueba de deterioro propuesta en el Proyecto de 2001, equivalente a la diferencia entre los importes en libros de los activos tangibles e intangibles y sus valores razonables, siendo probable que la mayor disparidad se encuentre en los activos intangibles. Sin embargo, dicho colchón solo existiría si el valor de los activos intangibles se mantiene o aumenta⁶⁸. En tal caso, es muy probable que el valor de la plusvalía también se mantenga. Es decir, el Consejo observó que la apreciación de los activos intangibles y la apreciación de la plusvalía probablemente estén correlacionadas en cierta medida. El Consejo observó que lo contrario también es probable: si el valor de la plusvalía no se mantiene, es probable que el valor de los activos intangibles tampoco se mantenga, y el valor de los activos intangibles reconocidos proporcionaría poco o ningún colchón a la prueba de deterioro. Por lo tanto, utilizar una comparación de importes en libros como criterio para detectar un posible deterioro de la plusvalía probablemente no permitiría que pasaran desapercibidos tantos deterioros como podría parecer en un principio. (Traducción propia de FASB, 2001)

No nos convence este razonamiento, en particular en lo referido a la supuesta “correlación” entre la dirección que tome la plusvalía adquirida y la que tomen los activos restantes. Es cierto que, si la correlación planteada por el Consejo fuese cierta, el efecto aritmético sería una reducción del efecto “escudo”. Sin embargo, no queda claro que dicha correlación se verifique en la realidad ni la frecuencia o

⁶⁸ Agregamos: con respecto a la fecha de la combinación de negocios

causas atribuidas a ella, por lo que opinamos que este argumento no funciona como una defensa del retorno al modelo de deterioro en un solo paso. Sí, en cambio, consideramos que está fuera de toda discusión que el modelo en dos pasos genera a las entidades costos significativamente mayores a los que genera el modelo en un paso y admitimos que esos costos adicionales pueden ser de difícil justificación.

En 2020, Fowler se preguntó, en relación con el “paso 2” del FASB, si el mismo permite obtener el “valor razonable implícito de la plusvalía”, por qué no usar dicha información para reconocer una plusvalía generada internamente. Nosotros responderíamos que utilizar un método que el propio FASB reconoce adolece de debilidades conceptuales en materia de medición, cuyo objetivo declarado es poner un techo a la plusvalía adquirida, cuya existencia misma en el estado de situación es discutible, para reconocer una plusvalía que no surge de ninguna transacción y cuyo reconocimiento no viene a solucionar ningún problema (como sí lo hace la plusvalía adquirida) es, como mínimo, contraintuitivo.

En un orden de ideas paralelo, en el proceso de elaboración de la NIC 36, el IASB también examinó la conveniencia de introducir una verificación retrospectiva de los flujos de efectivo, conocida como “prueba posterior de flujos de efectivo” (“*subsequent cash flow test*”) (IFRS, 2026), tomando como referencia el requerimiento contenido en la norma británica FRS 11. Según esta técnica, durante los cinco ejercicios posteriores a una prueba de deterioro en la que el importe recuperable se hubiera basado en el valor en uso, la entidad debía comparar los flujos de efectivo reales obtenidos con aquellos proyectados en su momento. Si los flujos reales resultaban tan inferiores a los previstos que, de haberse utilizado en el cálculo original, hubieran obligado a reconocer un deterioro en períodos anteriores, la entidad quedaba obligada a recalcular el deterioro empleando esos flujos reales, aunque sin modificar el resto de las estimaciones ni las tasas de descuento o crecimiento, salvo que el cambio fuera consecuencia directa de la materialización de los flujos reales, como el diferimiento de un ingreso significativo. La pérdida adicional detectada se reconocía en el ejercicio corriente, a menos que se hubiera revertido y la normativa admitiera la reversión de deterioros de la plusvalía.

Quienes abogaban por incorporar esta verificación a la NIC 36 esgrimían dos argumentos principales: en primer lugar, afirmaban que reforzaría la fiabilidad de la prueba de deterioro, al disuadir a las entidades de evitar el reconocimiento de pérdidas mediante proyecciones de flujos de efectivo excesivamente optimistas; en segundo lugar, sostenían que proporcionaría información útil a los usuarios, ya que un historial de flujos reales persistentemente inferiores a los proyectados sembraría dudas fundadas acerca de la fiabilidad de las estimaciones corrientes.

El Consejo, sin embargo, encontró que la verificación adolecía de limitaciones conceptuales y prácticas que desaconsejaban su adopción. Observó que, por diseño, la prueba se focaliza exclusivamente en los flujos de efectivo, ignorando otros componentes que integran la medición del valor en uso, como la tasa de descuento o la tasa de crecimiento terminal. En un sistema de medición basado en el valor presente, esa omisión impide obtener resultados que reflejen fielmente la realidad económica. Aunque el Consejo evaluó la posibilidad de extender la prueba para corregir también las estimaciones de esos otros elementos, rápidamente advirtió que delimitar cuáles incluir resultaría problemático y que, en la práctica, la verificación se transformaría en una obligación de recalcular íntegramente el valor en uso para cada uno de los cinco ejercicios anuales posteriores a cada prueba de deterioro.

Además, el Consejo consideró que el importe de la pérdida por deterioro que resultaría de la aplicación de la verificación es una magnitud hipotética, que no constituye información útil para la toma de decisiones: no representa una estimación de un valor corriente ni una predicción actual de los flujos de efectivo, ya que se calcula congelando artificialmente el resto de las variables. A ello se sumaba una carga operativa considerable: una entidad podría verse obligada a mantener simultáneamente hasta cinco conjuntos de cálculos quinquenales para cada unidad generadora de efectivo a la que hubiera asignado plusvalía, lo que tornaba el requerimiento especialmente oneroso sin producir, a juicio del Consejo, información comprensible o de utilidad práctica.

Por todo ello, el IASB decidió no proponer la verificación retrospectiva de flujos de efectivo en el proyecto de norma.

Con esto, hemos recorrido el camino argumental que llevó de la amortización de la plusvalía (en un máximo de cuarenta años para US GAAP y de veinte para NIIF) al enfoque basado en el deterioro (en dos pasos para US GAAP y en uno para NIIF), y, finalmente, a la convergencia en un modelo de deterioro de paso único para ambos conjuntos de estándares contables, con ambos Consejos habiendo recientemente reevaluado y reconfirmado sus posiciones al respecto.

5.4.3.2. Otras visiones.

En 2019, Cooper *et al* elaboraron un análisis en el que presentan su visión de la problemática de la medición posterior de la plusvalía. Los autores dedican una extensa porción de su artículo a explicar el efecto “escudo” visto anteriormente, pero innovan en que presentan una propuesta de morigeración de sus impactos, más sencilla que el modelo en dos pasos, a través del denominado “método del colchón” (en inglés, “*headroom method*”), del que, un año más tarde, en 2020, se haría eco el IASB en el documento de discusión recorrido anteriormente.

Si el método propuesto por los autores fuera requerido por los estándares, su mecánica sería, en líneas generales, la siguiente: una adquirente debería calcular, en la fecha de adquisición de un negocio, el importe recuperable a esa fecha de la(s) UGE a la(s) que asignará la plusvalía resultante, y comparar dicha cifra con su importe en libros. La diferencia se adjudicaría, en su visión, al “colchón” atribuible a dicha UGE, es decir, agregamos, a la plusvalía generada internamente, a los intangibles no reconocidos y a las diferencias entre importes en libros y valores razonables de los activos reconocidos. Luego, al efectuar la prueba de deterioro de la NIC 36, el adquirente compararía el importe recuperable de la UGE con su importe en libros más el importe nocional adjudicado al “colchón” calculado a la fecha de adquisición. Si el primero resulta inferior al segundo, se registraría una pérdida que los autores proponen medir como dicha diferencia multiplicada por la proporción que la plusvalía adquirida representa sobre la suma de la plusvalía adquirida más el “colchón”.

Los autores ilustran la propuesta con un ejemplo numérico sencillo, en el que se adquiere un negocio por 1.000 cuyos activos netos identificables adquiridos a la fecha de adquisición medidos a valor razonable son 600, resultando en una plusvalía de 400, la cual se asigna a una UGE que, antes de dicha asignación, contaba con activos cuyo importe en libros era 1.100 y cuyo importe recuperable era 2.000, lo que, según los autores, significaba que el “colchón” era, a esa fecha, 900.

Tabla 5.4.3.2a: Ilustración del método “colchón” para el deterioro de la plusvalía adquirida

	Fecha de adquisición			Un año después	
	Negocio adquirido	Negocio preexistente	UGE	Deterioro NIC 36	Método “colchón”
Precio de compra / Importe recuperable	1.000	2.000	3.000	2.400	2.400
Activos netos menos plusvalía	600	1.100	1.700	1.800	1.800
Plusvalía	400	-	400	400	400

	Fecha de adquisición			Un año después	
	Negocio adquirido	Negocio preexistente	UGE	Deterioro NIC 36	Método “colchón”
Activos totales reconocidos	1.000	1.100	2.100	2.200	2.200
“Colchón”		900 ⁶⁹	900		900
Activos reconocidos más “colchón”					3.100
Deterioro de plusvalía adquirida				-	215⁷⁰

Fuente: Traducción propia de Cooper et al (2019)

Como podemos ver en este ejemplo, la aplicación del actual modelo de deterioro de la NIC 36 resulta en un deterioro nulo, mientras el método propuesto por los autores resulta en un deterioro de 215.

Los autores admiten que el ejemplo brindado es una simplificación, y que, en la práctica, surgirían preguntas tales como si el importe del “colchón” debería actualizarse, con qué frecuencia debería hacerse⁷¹, y qué sucede si el negocio es reorganizado. Los autores admiten también que implementar este modelo probablemente resultaría en un mayor costo de generar la información para las entidades que informan.

Hacemos notar que, si este método requiriera una actualización anual del importe de “colchón” (los 900), el método sería efectivamente idéntico al “paso 2” previamente estudiado de US GAAP que perdió vigencia en 2017, que exigía medir el valor razonable de la unidad de información, incluido, por lógica, el “colchón”. Si el importe inicial, en cambio, quedara “fijo”, el método sería de aplicación más simple, pero impediría capturar el “escudo” generado por los cambios en el valor del “colchón” con posterioridad a la adquisición del negocio. Hellman *et al* (2023)

⁶⁹ 3.000 – 2.100.

⁷⁰ $(3.100 - 2.400) * (400 / (400 + 900))$, es decir, el deterioro total detectado se prorratea entre la plusvalía adquirida y el “colchón” y solo se reconoce aquel correspondiente a la primera.

⁷¹ En efecto, en este ejemplo la prueba de deterioro se aplica un año después. No es difícil imaginar que la cifra de 900 pueda tener poca, si alguna, significancia, digamos, diez años después.

acotan, incluso, que, en este modelo, una disminución en el valor del “colchón”, cuando no se requiere que este se vuelva a medir periódicamente, es susceptible de generar un deterioro en exceso de la plusvalía adquirida.

En 2020, el IASB, como mencionamos, se hizo eco de esta propuesta en el documento de discusión ya estudiado. Una preocupación que expuso el Consejo en relación con el mismo es si es posible determinar un método de asignación del deterioro total determinado (en el ejemplo de Cooper *et al*, 700) a la plusvalía adquirida. Los autores recién vistos no ofrecen dudas respecto de su reconocimiento proporcional. El IASB, en cambio, analizó distintas alternativas de asignación. Una primera posibilidad, la propuesta por Cooper *et al*, consistiría en distribuir la reducción de manera proporcional entre la plusvalía adquirida y el “colchón” no reconocido, en línea con la idea de que toda la plusvalía asociada a una unidad constituye, en esencia, una única unidad de cuenta. Otra alternativa sería imputar la reducción en primer término a la plusvalía adquirida, invirtiendo así la lógica del modelo vigente. Finalmente, se consideró un enfoque basado en una presunción refutable, según el cual la reducción se atribuiría a la plusvalía adquirida salvo que la entidad pudiera demostrar lo contrario.

Para el Consejo, cada una de estas alternativas presenta limitaciones relevantes. Una asignación proporcional puede resultar conceptualmente consistente, pero en determinados casos no reflejar adecuadamente el desempeño de la adquisición, por ejemplo, cuando la disminución de valor se origina en factores ajenos al negocio adquirido. Por su parte, una asignación automática a la plusvalía adquirida podría conducir a reconocer deterioros que no guardan relación con su desempeño económico. El enfoque basado en presunciones refutables, si bien permitiría un mayor grado de precisión en algunos casos, introduciría niveles significativos de subjetividad, complejidad y costo, al requerir la identificación y documentación de las causas de la variación en el valor.

A estas dificultades conceptuales se suman consideraciones prácticas. La aplicación del método exigiría contar con una medición precisa del “colchón” en fechas anteriores, lo que implicaría, en muchos casos, un mayor esfuerzo en la estimación del importe recuperable incluso cuando no existían indicios de deterioro. Asimismo, este enfoque podría reducir la efectividad de ciertas simplificaciones contempladas en la NIC 36, al incrementar la frecuencia con la que las entidades deberían realizar pruebas cuantitativas completas.

En definitiva, el IASB concluyó que, si bien el método permitiría atenuar el efecto de protección que el “colchón” ejerce sobre la plusvalía adquirida, no lograría eliminarlo por completo. Ello se debe, por un lado, a las dificultades inherentes a la asignación de la reducción en la plusvalía total y, por otro, a que el mejor desempeño de otros componentes de la unidad generadora de efectivo podría

seguir compensando el deterioro del negocio adquirido. Adicionalmente, el Consejo advirtió que el método podría dar lugar a resultados de difícil interpretación y que su aplicación implicaría costos adicionales relevantes.

Sobre esta base, el IASB arribó a la conclusión preliminar de que no resulta factible diseñar un modelo de deterioro sustancialmente más eficaz que el vigente en términos de reconocimiento oportuno de pérdidas por deterioro de la plusvalía a un costo razonable.

Continuando con Cooper *et al*, en su artículo de 2019, rechazan la reintroducción de la amortización de la plusvalía haciéndose mayormente eco de los argumentos vertidos por el IASB que repasamos hace un momento. Además, los autores citan dos razones por las que entienden que el deterioro de la plusvalía, aún con sus deficiencias, constituye información de cierta utilidad. En particular:

Responsabilidad: Exigir responsabilidades a la dirección por los resultados de sus decisiones es uno de los objetivos clave de la información financiera y de vital importancia para los inversores y los mercados de capitales. Si bien podría argumentarse que la rendición de cuentas en materia de adquisiciones se refleja en el desempeño general del negocio, este no apunta específicamente a la decisión de adquisición.

Valuación de capital: Un historial de deterioros de la plusvalía puede ayudar a evaluar los riesgos de inversión y determinar si una compañía es habitualmente destructora de valor en relación con su estrategia de adquisiciones (lo cual, según la literatura académica⁷², suele ser el caso). (Traducción propia de Cooper, 2019).

También, por su parte, el grupo conformado por ASBJ, EFRAG y AIC, en su informe de 2014 ya introducido en el §5.2 referido a reconocimiento de la plusvalía, encara un debate respecto de la conveniencia o no de reintroducir la amortización, así como debate posibles mejoras a la prueba de deterioro (ASBJ *et al*, 2014).

El punto de partida de dicho trabajo es que, durante la consulta previa a la emisión de la NIIF 3, numerosos interesados entendieron que un enfoque de amortización y deterioro sería conceptualmente el más apropiado, en la medida en que el denominado “exceso de capacidad de ganancia”, que, en sustancia, se identifica con la plusvalía núcleo, tiende a disminuir con el transcurso del tiempo como consecuencia de la competencia y de cambios en el entorno económico. Pese a ello, el IASB optó finalmente por no adoptar ese criterio.

⁷² Lamentamos que los autores no citen esta literatura académica, que potencialmente revestiría interés a los efectos de este trabajo.

Quienes se manifiestan a favor de la amortización sostienen, en primer término, que la plusvalía adquirida es un activo consumible, que con el tiempo se ve reemplazado por plusvalía generada internamente. Desde esta perspectiva, si la plusvalía no se amortiza, los estados financieros dejan de reflejar adecuadamente la relación entre los costos asumidos en la adquisición y los ingresos que esa adquisición contribuye a generar en períodos posteriores. El argumento se refuerza con una analogía frecuente en la discusión técnica: aunque no pueda determinarse con precisión la vida útil de la plusvalía ni el patrón exacto de su declinación, ello no impediría admitir su amortización, del mismo modo en que se admite la depreciación de elementos de propiedad, planta y equipo cuya vida útil también debe estimarse. A ello se añade que, aun siendo aproximada, un cargo de amortización presentado separadamente en el resultado podría ser comprendido por los usuarios como una estimación razonable del consumo del activo.

El grupo también reseña los argumentos contrarios a la amortización y observa que estos se apoyan, principalmente, en la dificultad de predecir la vida útil de la plusvalía y la forma en que su valor disminuye. Bajo esa óptica, la amortización anual sería una estimación arbitraria del consumo del activo durante el período. Agrega, además, que muchos analistas tienden a ignorar el gasto por amortización de plusvalía al valorar entidades cotizadas, y que numerosas entidades también lo excluyen de sus métricas internas de desempeño. Por otro lado, el grupo advierte que el incremento de resultados contables que se produce una vez finalizado el período de amortización puede carecer de fidelidad representacional, porque ese aumento no respondería a una mejora económica genuina, sino simplemente al cese de una imputación previa que había duplicado el efecto de ciertos costos vinculados a la plusvalía.

Frente a estas objeciones, el grupo de investigación contrapone una serie de consideraciones con el objetivo de matizar su fuerza. En primer lugar, basándose en discusiones mantenidas con diversos grupos de interés, afirma que, si bien resulta difícil estimar el período de amortización con exactitud, sí es posible hacerlo de manera razonable. Señalan que las entidades suelen realizar análisis profundos sobre el período de recupero de la inversión al evaluar una adquisición, lo cual constituiría un punto de partida sólido para estimar la vida útil de la plusvalía. Acotamos que un requerimiento normativo semejante implicaría normativizar un cálculo estandarizado del concepto “período de recupero”, que podría no ser equivalente al que la gerencia utiliza para propósitos de evaluación de inversiones, lo que introduce una contradicción; o bien requerir utilizar el método elaborado por la gerencia, similar a como la NIIF 8 exige identificar segmentos de operación (en base a como la gerencia evalúa el desempeño y asigna recursos), o a como la NIC 36 exige proyectar flujos de fondos (en base a los presupuestos

aprobados por la gerencia), lo cual presenta un problema cuando la gerencia no utiliza el período de recupero como métrica en su toma de decisiones.

En segundo lugar, el grupo aborda el argumento relativo a la falta de contenido informativo de la amortización. Al respecto, indican que la información recabada de analistas sugiere que, incluso si la amortización careciera de valor predictivo, tampoco lo tendría el reconocimiento de pérdidas por deterioro, las cuales a menudo son percibidas como tardías y confirmatorias. Ya señalamos con anterioridad que el deterioro, aunque tardío, cuenta con valor confirmatorio; y nos permitimos acotar ahora que no creemos que la amortización de la plusvalía lo tenga.

Por último, en relación con la preocupación por la "duplicación" de gastos (amortización más costos de mantenimiento del poder de ganancia), el grupo observa que este fenómeno no es exclusivo de la plusvalía, sino que se presenta también en otros activos, incluidos los activos intangibles reconocidos separadamente en una combinación de negocios, como las relaciones con clientes.

En relación con este último punto, estimamos oportuno traer a colación un artículo de Cooper *et al* (2019) en el que los autores se preguntan si, al analizar el rendimiento financiero de una entidad, los usuarios deberían eliminar de los resultados la amortización de activos intangibles. Sin ánimos de desarrollar ese tema *in extenso* aquí, los autores se responden argumentando que el gasto por amortización de activos que serán reemplazados mediante adquisición de nuevos intangibles (por ejemplo, una licencia de software que deberá volver a adquirirse y, por tanto, a capitalizarse y amortizarse en algunos años), debería considerarse en el análisis del rendimiento, ya que es información con valor predictivo. En cambio, si una compañía se encuentra amortizando una marca que adquirió, pero cuyo reemplazo no será una futura adquisición de una nueva marca, sino que busca mantener su valor mediante gastos en marketing (que, lógicamente, no pueden capitalizarse, sino que se reconocen directamente como gastos), esa amortización debería ignorarse, ya que, en efecto, se está duplicando el esfuerzo económico: por un lado, la amortización, y, por otro lado, los gastos de marketing. Ese “doble gasto” no tiene valor predictivo. La plusvalía adquirida se identifica con el segundo grupo: la entidad no reemplazará su agotamiento mediante la compra de una nueva, sino que lo hace efectuando gastos para la construcción de una plusvalía autogenerada que nunca figurará en el estado de situación, que nunca se amortizará, y que representan gastos en el mismo período en que impacta el gasto por amortización de la plusvalía adquirida, por lo que, aplicando la receta de Cooper *et al*, el gasto por amortización de la plusvalía debería ignorarse al analizar el rendimiento financiero. Que este sea un fenómeno que afecta no solo a la plusvalía sino también

a otros activos intangibles, como bien señalan ASBJ *et al*, parece un argumento en contra de dicho criterio de medición posterior para la plusvalía, no a favor, por lo que nos resulta llamativo el tenor que dichos autores otorgan a este fenómeno.

Con todo, la contribución más relevante del análisis del Grupo reside en su revisión de la literatura académica. El grupo concluye que, aunque los resultados no son uniformes, varios estudios encuentran que el exceso de capacidad de ganancia disminuye con el tiempo, con períodos de declinación que oscilan aproximadamente entre tres y diez años. Sobre esa base, el trabajo cita investigaciones que relacionan la amortización con una mayor utilidad informativa cuando el período es relativamente breve, así como estudios que sugieren que la rentabilidad tiende a revertir hacia la media y que la plusvalía pierde pertinencia para explicar el valor de mercado conforme se aleja la fecha de adquisición. En la misma dirección, el grupo recoge comentarios de actores del mercado que estiman posible una aproximación razonable al plazo de consumo económico de la plusvalía, aunque no una determinación exacta, y que cuestionan que períodos muy extensos, como los previstos históricamente en algunos marcos normativos (tal como los 40 años de la APB 16 mencionada oportunamente), reflejen adecuadamente la dinámica actual de los negocios. En función de ello, el grupo concluye a favor de reinstaurar un enfoque de amortización y deterioro, pronunciándose a favor del establecimiento de una presunción refutable de que el período de amortización no debe superar un número máximo de años (por ejemplo, diez o veinte). El grupo no se pronuncia respecto de los requerimientos normativos que deberían existir, en su opinión, en materia de cómo calcular exactamente el período de amortización. Opinamos que un requerimiento similar al actualmente contenido en la NIC 38 *Activos intangibles*, que se limita a definir “vida útil” como “(a) el periodo durante el cual se espera que la entidad utilice el activo; o (b) el número de unidades de producción o similares que se espera obtener del mismo por parte de una entidad” (IFRS, 2026), si bien puede resultar suficiente (en algunos casos) para otros activos intangibles, es demasiado vago para la complejidad inherente a la plusvalía y daría lugar a una diversidad inaceptable en la práctica, con el consecuente impacto en la comparabilidad.

En relación con la prueba de deterioro en sí misma, el grupo de investigación considera que el modelo vigente presenta debilidades conceptuales y operacionales que afectan su capacidad para reconocer oportunamente las pérdidas por deterioro de la plusvalía. En particular, observa que el enfoque basado exclusivamente en el deterioro deja un margen considerable para el juicio, la interpretación y la posible discrecionalidad de la gerencia, lo cual puede conducir a que las pérdidas no se reconozcan en tiempo oportuno. A ello se suma que, según

diversos estudios y comentarios recabados por el grupo, la experiencia de la crisis financiera de 2008 puso de manifiesto la necesidad de mejorar la práctica vigente.

El grupo identifica dos grandes líneas de mejora potencial. La primera consiste en el método del “colchón” que vimos hace un momento al estudiar los aportes de Cooper *et al* (2019), consistente en excluir del cálculo del importe recuperable los efectos de la plusvalía generada internamente con posterioridad a la adquisición, de modo de evitar que esta última sustituya, en los hechos, al consumo económico de la plusvalía adquirida. Sin embargo, el grupo concluye que este camino resulta impracticable, porque exigiría recalcular el importe recuperable sobre la base de condiciones existentes en la fecha de adquisición y, por lo tanto, construir flujos de efectivo hipotéticos de una unidad generadora de efectivo teórica⁷³. Tal exigencia implicaría costos adicionales significativos para los preparadores, ya que esos datos *proforma* no suelen coincidir con la información presupuestaria utilizada con fines de gestión interna. Por ello, el grupo entiende que mejorar el modelo de deterioro sin reintroducir la amortización no resuelve adecuadamente el problema de la plusvalía generada internamente. Estas conclusiones son consistentes con las esgrimidas por el FASB cuando decidió discontinuar el “paso 2” de su modelo de deterioro, como explicamos anteriormente.

La segunda línea de mejora apunta a reducir el uso del juicio en los requerimientos actuales. El grupo señala que los estándares ofrecen poca orientación específica en cuestiones decisivas, como la identificación de las unidades generadoras de efectivo a las que se asigna la plusvalía y la determinación de los insumos y métodos para medir el importe recuperable. En cuanto a las unidades generadoras de efectivo, advierte que su delimitación puede influir de manera decisiva en el reconocimiento o no de pérdidas por deterioro, pues una unidad demasiado amplia puede compensar pérdidas de unas áreas con ganancias de otras y así ocultar deterioros reales. En materia de medición del importe recuperable, el grupo también observa dificultades vinculadas con la elección entre valor en uso y valor razonable menos costos de disposición, con la estimación de las tasas de descuento, con los flujos de efectivo proyectados, con el período explícito de proyección y con la determinación del valor terminal. A juicio del grupo, estos aspectos requieren una guía más estricta para favorecer una aplicación más consistente y verificable del estándar. Como vimos con anterioridad, el IASB se encuentra trabajando actualmente en modificaciones a la NIC 36 que tienen por objetivo abordar estas preocupaciones.

⁷³ Ya explicamos anteriormente que, cuando en el método del “colchón”, su importe se recalcula periódicamente, el método converge con el “paso 2” del FASB, que este descartó por su excesivo costo para las entidades.

Habiendo efectuado un análisis de todos los argumentos presentados, nos inclinamos por favorecer un enfoque de medición subsecuente de la plusvalía basado exclusivamente en el deterioro sin amortización. Admitimos, sin embargo, que la elección se basa en un esquema de “mal menor”. Como ya expusimos al descomponer el análisis de ASBJ *et al*, que tienen una opinión opuesta, consideramos que un deterioro tardío es susceptible de tener valor confirmatorio, mientras que es difícil imaginar un escenario en que un gasto por amortización provea alguna utilidad. Esto implica aceptar, y nosotros lo hacemos, las premisas de los marcos conceptuales que caracterizan como “útil” a la información que reúne las características de relevancia y representación fiel, la primera de las cuales se configura cuando la información tiene valor predictivo o confirmatorio. Esto es, en nuestra opinión, también consistente con las premisas de Tua Pereda que planteamos en el capítulo 3.

En cuanto a las características que debería tener una prueba de deterioro para maximizar su robustez, opinamos que los costos incrementales de efectuar los cálculos requeridos por métodos tales como el “paso 2” del FASB, el método del “colchón” planteado por Cooper *et al* (2019) o el método de la “prueba posterior de flujos de efectivo” de FRS 11 explorada por el IASB son probablemente injustificables a la luz de las limitaciones “duras” que tiene, como vimos, cualquier modelo de deterioro que, por definición, es incapaz de abordar por completo el fenómeno del “escudo”. En otras palabras, consideramos improbable que el beneficio marginal que tendrían esas sofisticaciones adicionales sea significativamente superior a los costos marginales de obtenerla.

Al igual que al opinar sobre reconocimiento, incrementamos aún más nuestra impresión de que la partida doble encorseta al fenómeno y que las alternativas que consideramos preferibles hasta ahora en estos ámbitos, aún si minimizan la problemática, lejos están de resolverla. En este momento consideramos que sigue pendiente la provisión de información relevante y representativa acerca de la plusvalía.

5.4.4. Enfoque empírico.

Jennings *et al* (2000) ofrecen una de las primeras piezas de evidencia empírica relevante para el debate en torno a la amortización de la plusvalía, en un contexto normativo que, como vimos, resultaría profundamente modificado pocos años después. Su trabajo se sitúa temporalmente en el periodo inmediatamente anterior a la emisión de la SFAS 141 y la SFAS 142 por parte del FASB, es decir, cuando la plusvalía aún se amortizaba, y se propone examinar si la exclusión de la amortización de la plusvalía del cómputo de la ganancia neta incrementa la utilidad de esta última como indicador del valor de las acciones. Para ello, los autores estiman regresiones para cada año del período 1993-1998, utilizando una muestra

de 3.431 observaciones correspondientes a compañías estadounidenses que reportaban plusvalías en sus balances.

El diseño de la investigación es, en esencia, una competencia entre dos medidas alternativas de ganancia por acción: una que excluye la amortización de la plusvalía y otra que la incluye. En cada año, los autores comparan la capacidad explicativa de ambos indicadores respecto de la distribución observada de los precios de las acciones, utilizando como criterio un coeficiente de regresión. La premisa subyacente es que, si la amortización de la plusvalía constituyera un indicador útil del consumo del activo subyacente, su inclusión debería mejorar la capacidad de la ganancia para reflejar el valor de mercado de la firma.

Los resultados del estudio son concluyentes en un sentido que resulta favorable a la decisión de política contable que el FASB tomaría poco después. En cada uno de los seis años examinados, la ganancia antes de la amortización de la plusvalía explica una porción significativamente mayor de la variación en los precios de las acciones que la ganancia después de dicha amortización. Los autores profundizan luego el análisis desagregando la ganancia reportada en dos componentes: la ganancia antes de la amortización de la plusvalía y la propia amortización, y encuentran que, una vez que la primera ha sido considerada, el coeficiente de la segunda no resulta estadísticamente distinto de cero en ninguno de los años de la muestra. Esto sugiere que la amortización de la plusvalía no solo no añade información relevante, sino que, cuando se la combina forzosamente con el resto de los componentes del resultado, introduce ruido en la medición contable de la ganancia, reduciendo su utilidad como indicador sintético del valor de las acciones.

El estudio de Jennings *et al* proporciona, así, un respaldo empírico temprano a la noción de que la amortización sistemática de la plusvalía, tal como se practicaba bajo el amparo de la APB 17, generaba un gasto que no era valorado por el mercado como información relevante para la formación de precios. Sin embargo, su diseño no permite pronunciarse acerca de si la alternativa finalmente adoptada, el modelo de deterioro exclusivo, constituye una solución superior en términos absolutos, sino únicamente que la eliminación de la amortización no dañaría la utilidad de la información contable. Es precisamente esta segunda cuestión la que interrogan los trabajos que revisaremos a continuación.

Una década más tarde, Shalev *et al* (2013) desplazan el foco desde las consecuencias informativas hacia los incentivos gerenciales que subyacen en la asignación del precio de compra, aportando evidencia directa sobre el oportunismo en la medición inicial de la plusvalía, un fenómeno que impacta de lleno en la posterior evolución de los saldos. Los autores investigan de qué manera la estructura de remuneración del CEO (en particular, la participación del bono

basado en resultados contables como proporción de la compensación total) influye en la proporción del precio de adquisición que se asigna a la plusvalía. La hipótesis es que los bonos vinculados a fórmulas basadas en resultados contables generan fuertes incentivos para “asignar en exceso” valor a la plusvalía, puesto que ésta no se amortiza y, por tanto, no reduce las ganancias futuras de manera inmediata. Sobre una muestra de 320 adquisiciones completadas en Estados Unidos entre julio de 2001 y diciembre de 2008, los autores emplean un diseño con variables instrumentales (la edad del CEO y la intensidad media del bono en la industria) para abordar la endogeneidad de la compensación. Controlan, asimismo, por un amplio conjunto de determinantes económicos de la valuación de los activos adquiridos. Los resultados confirman la predicción: la proporción del precio de compra asignada a la plusvalía aumenta significativamente con la intensidad del bono. Además, el estudio revela que cuando los planes de bonos incluyen medidas de desempeño alternativas, tales como flujos de efectivo, ventas o crecimiento de ganancias, que son insensibles o menos sensibles al importe asignado a la plusvalía, la relación positiva entre la intensidad del bono y la sobreasignación se atenúa o desaparece. Los autores también muestran que los bonos de los CEOs aumentan efectivamente con el efecto en resultados de la sobreasignación y que los directorios no ajustan por este componente. Esta investigación proporciona un sustento empírico sólido a la preocupación, largamente debatida en este capítulo, de que la discrecionalidad inherente a la asignación del precio de compra y a las posteriores pruebas de deterioro puede ser explotada con fines oportunistas, poniendo en entredicho la fiabilidad de la información sobre la plusvalía.

Por último, el trabajo de Durocher *et al* (2022) aborda la cuestión desde una perspectiva radicalmente diferente. Su investigación se inscribe en una tradición sociológica e interpretativa y se pregunta no ya si la información sobre plusvalía se asocia con los precios, sino cómo la utilizan y perciben efectivamente los usuarios de los estados financieros en su trabajo cotidiano de análisis.

Para responder a esta pregunta, los autores recurren a un diseño cualitativo que combina 19 entrevistas semiestructuradas con 22 analistas financieros (tanto del lado comprador como del lado vendedor, principalmente en el Reino Unido), el análisis de 15 cartas de comentario enviadas por analistas al IASB y al EFRAG en respuesta a sus consultas sobre la revisión post implementación de la NIIF 3, y la observación de reuniones entre analistas y el IASB. La noción central es que los actores enmarcan los problemas de maneras irreconciliables, seleccionando, organizando y narrando la realidad de formas que resultan inmunes a la resolución mediante la mera apelación a los hechos.

El hallazgo fundamental del estudio es la constatación de una pluralidad de marcos que colisionan entre los usuarios y los emisores de estándares, y que, en opinión

de los autores, permanecen en un estado de intratabilidad. Los analistas, de manera prácticamente unánime, declaran ignorar la plusvalía en sus modelos de valuación. El activo por plusvalía en el balance no alimenta directamente sus análisis; lo tratan, en el mejor de los casos, como un costo hundido o directamente lo deducen del capital a efectos de calcular métricas ajustadas. La pérdida por deterioro, por su parte, es percibida como un indicador rezagado que, en el momento en que se reconoce, ya ha sido ampliamente descontado por el mercado y, en consecuencia, carece de valor predictivo. Los analistas entrevistados son contundentes al afirmar que no necesitan que una compañía registre un deterioro para advertir que una adquisición ha sido fallida: si así fuera, en sus propias palabras, estarían “durmiendo al volante”.

Esta percepción de irrelevancia se manifiesta de manera clara en la distinción que los analistas trazan entre las “cifras GAAP”⁷⁴ y los “números de la calle” o sus propios “números de analista”, en la jerga utilizada en el estudio. La plusvalía y su deterioro son sistemáticamente excluidos de las medidas de ganancia que utilizan para formular sus proyecciones y recomendaciones. Más aún, reportan que las propias compañías, a través de sus comunicados de prensa, incentivan esta práctica al presentar resultados ajustados que excluyen la amortización de intangibles y los cargos por deterioro de la plusvalía. Esto genera una paradoja: el número GAAP, que, según los autores, es la razón de ser del emisor de estándares, ocupa el escalón más bajo en la jerarquía de relevancia para el usuario, por debajo de las métricas ajustadas que construyen la compañía y el propio analista. La utilidad de la información sobre la plusvalía, cuando se le reconoce alguna, se desplaza desde el dominio de la valuación, que es el que privilegian los emisores de estándares, hacia un papel marginal de habilitar la rendición de cuentas de la gerencia por las adquisiciones realizadas, aunque incluso esta función se ve limitada por la naturaleza tardía y subjetiva del deterioro.

Los autores interpretan esta divergencia como un síntoma de que los marcos de referencia de ambos grupos son irreconciliables. Los emisores de estándares operan dentro de un “marco de reporte financiero”, anclado en los conceptos y definiciones de los marcos conceptuales, que los lleva a debatir tecnicismos tales como si la plusvalía debe amortizarse o solo someterse a deterioro, o cómo asignarla a las unidades generadoras de efectivo. Los analistas, por el contrario, se sitúan en un “marco de análisis financiero”, cuyo sentido práctico los lleva a preguntarse por información que el sistema actual no provee: fundamentalmente, la capacidad de aislar y seguir el desempeño de una adquisición específica a lo

⁷⁴ Se refiere a las cifras que surgen directamente de los estados financieros.

largo del tiempo para poder comparar el rendimiento obtenido con las promesas que justificaron la inversión, y distinguir el crecimiento orgánico del adquirido.

Los autores interpretan esta controversia como un cuestionamiento de la premisa de política pública según la cual los estándares contables se desarrollan con el compromiso de servir al interés público. La desconexión, según los autores, es tal que los analistas, en lugar de demandar mejoras en la información contable, han construido un universo paralelo de métricas ajustadas, renunciando de facto a la información que los estándares les ofrecen.

Más allá de que Durocher *et al* extienden el alcance de sus hallazgos mucho más allá de los límites del objeto de nuestro trabajo, cuestionando la utilidad misma de las cifras contables en general, nuestra impresión es que la evidencia empírica refuerza nuestra percepción vertida sobre el final de la discusión conceptual relativa a que la medición posterior de la plusvalía, cualquiera sea el criterio con que se practique, no es capaz de solucionar satisfactoriamente el problema del encorsetamiento generado por la rigidez de la partida doble.

Con esto, finaliza nuestro análisis de la contabilización de la plusvalía, ya que la próxima sección se ocupará de la información a revelar, que, como ya anticipamos, escapa a la rigidez característica de la partida doble. Creemos que lo expuesto en las casi 90 páginas que preceden este párrafo nos permite confirmar que, al hablar de combinaciones de negocios y plusvalía, la partida doble no alcanza.

5.5. Información a revelar.

Iniciaremos esta sección con una aclaración semántica, a cuyos efectos nos valdremos de la siguiente afirmación del IASB:

El Consejo observó que el término "presentar" habitualmente describe la provisión de información en los estados financieros principales, mientras que "revelar" lo hace en las notas. No obstante, el Consejo observa que los términos no se utilizan actualmente de forma exclusiva de esta manera. El Consejo observa que la confusión puede surgir de la aclaración de cómo se usan "presentar" y "revelar" para indicar la localización de la información en los estados financieros y, a partir de ahí, utilizarlos de esta forma. Esto es porque existe solo una diferencia sutil entre los significados de estas dos palabras y cada una de ellas ya tiene un significado diferente y bien definido tanto en la lengua inglesa como en su traducción al español. (IFRS, 2017)

Efectuar esta aclaración nos parece importante para delimitar el alcance de lo que trataremos en esta sección. En efecto, como se indica en el pasaje transcripto, las “revelaciones” o “información a revelar” (términos intercambiables) corresponde a toda información contenida en los estados financieros que se presenta por fuera de

los estados financieros principales, es decir, en las notas. Por exclusión, “presentación” o “exposición” (también intercambiables, siendo el segundo de uso más común en Argentina) se refiere a la estructura, forma y contenido de los estados financieros principales (en los estándares contables a los que prestamos atención en este trabajo, el estado de situación, el de resultados, el de flujos de efectivo y el de cambios en el patrimonio, con las particularidades terminológicas que puedan existir en cada juego de estándares o región geográfica).

En síntesis, nos dedicaremos a discutir acerca de la forma en que la información a incluir en las notas puede ayudar a proveer información útil acerca de la plusvalía.

Hasta ahora, la partida doble ha limitado el grado en que es posible proveer información útil sobre el fenómeno, como se ha desarrollado extensamente a lo largo de las secciones precedentes. La relevancia protagónica de las notas a los estados financieros está dada, entonces, por su independencia de dicho paradigma. En efecto, las notas permiten proveer información de manera mucho más libre y desestructurada que los estados financieros principales, por lo que consideramos necesario utilizarlas con proactividad si se pretende comenzar a superar el encorsetamiento de la plusvalía que hasta ahora nos ha acompañado.

Esta sección se estructurará de una manera similar a las precedentes, efectuando un repaso por la normativa vigente, debatiendo conceptualmente sus méritos y desméritos y completando con la evidencia empírica. Sin embargo, no se efectuará, en este caso, un recorrido por los antecedentes normativos históricos, dado que los mismos no ofrecen alternativas a los actuales, sino simplemente mayor laxitud (o menor abarcamiento) en los mismos dominios, por lo que su estudio pormenorizado no agregaría valor.

5.5.1. Panorama normativo actual.

Podemos encontrar los requerimientos de revelación relativos a la plusvalía bajo las NIIF en la NIIF 3 y la NIC 36 (IFRS, 2026). A continuación, los resumiremos brevemente, ignorando aquellos que se refieren exclusivamente a desagregaciones de cifras ya incluidas en los estados financieros principales. Las Normas US GAAP y los estándares contables argentinos elaborados por la FACPCE no contienen requerimientos significativos adicionales a los aquí presentados.

Para cada combinación de negocios ocurrida en el periodo contable, se debe revelar:

- Una descripción cualitativa de los factores que constituyen la plusvalía reconocida (por ejemplo, sinergias esperadas de las operaciones combinadas, activos intangibles que no cumplen las condiciones para su reconocimiento por separado u otros factores).

- En una compra en condiciones muy ventajosas, una descripción de las razones por las que la transacción ocasionó una ganancia.

En materia de deterioro, por cada activo individual o unidad generadora de efectivo con pérdida por deterioro reconocida o revertida en el periodo:

- Los eventos y circunstancias que han llevado al reconocimiento o a la reversión de la pérdida por deterioro del valor.
- Para cada UGE, una descripción de la unidad generadora de efectivo (por ejemplo, línea de productos, fábrica, operación de negocios, área geográfica o un segmento de información según la NIIF 8).
- El importe recuperable del activo (o UGE) y si dicho importe recuperable es el valor razonable menos los costos de disposición o su valor en uso.
- En caso de que el importe recuperable sea el valor en uso, la tasa o tasas de descuento utilizadas en las estimaciones actuales y en las efectuadas anteriormente (si las hubiera) del valor en uso.

Para cada UGE o grupo de unidades donde el importe en libros de la plusvalía atribuido sea significativo respecto al total de la plusvalía:

- Si el importe recuperable está basado en el valor en uso:
 - Cada hipótesis clave sobre la cual la gerencia ha basado sus proyecciones de flujos de efectivo para el periodo cubierto por los presupuestos/pronósticos más recientes (hipótesis clave son aquellas a las que el importe recuperable es más sensible).
 - Una descripción del enfoque utilizado por la gerencia para determinar el valor o valores asignados a cada hipótesis clave; si dichos valores reflejan la experiencia pasada o, en su caso, si son uniformes con fuentes de información externas y, si no lo fueran, cómo y por qué difieren de la experiencia pasada o de las fuentes externas.
 - El periodo sobre el cual la gerencia ha proyectado los flujos de efectivo basados en presupuestos/pronósticos aprobados; cuando se utilice un periodo superior a cinco años para una UGE (o grupo de unidades), una explicación de las causas que justifican ese periodo más largo.
 - La tasa de crecimiento empleada para extrapolar las proyecciones de flujos de efectivo más allá del periodo cubierto por los presupuestos/pronósticos más recientes, así como la justificación pertinente si se hubiera utilizado una tasa que exceda la tasa promedio de crecimiento a largo plazo para los productos, industrias,

- país(es) en que opera la entidad o para el mercado al que se dedica la unidad (o grupo).
- La tasa o tasas de descuento aplicadas a las proyecciones de flujos de efectivo.
 - Si un cambio razonablemente posible en una hipótesis clave (sobre la que se basa el importe recuperable) supusiera que el importe en libros de la unidad (o grupo) excediera a su importe recuperable:
 - La cantidad por la cual el importe recuperable de la unidad (o grupo) excede su importe en libros.
 - El valor asignado a la o las hipótesis clave.
 - El importe por el que debe cambiar el valor o valores asignados a la hipótesis clave para que, tras incorporar todos los efectos consecuentes de ese cambio sobre otras variables utilizadas para medir el importe recuperable, dicho importe recuperable se iguale al importe en libros.

5.5.2. Discusión conceptual.

5.5.2.1. La visión contemporánea de los emisores de estándares contables.

Según relata el IASB en los fundamentos de las conclusiones de la NIIF 3 y de la NIC 36 (IFRS, 2026), el abandono de la amortización de la plusvalía y de los intangibles de vida útil indefinida, reemplazándola por un enfoque basado exclusivamente en pruebas de deterioro, supuso un incremento sustancial en la dependencia que los usuarios deben depositar en dichas pruebas para confiar en que los importes en libros de estos activos no excedieran sus importes recuperables. El Consejo fue plenamente consciente de que, por la propia naturaleza de estas pruebas, los importes en libros de tales activos y la afirmación implícita de su recuperabilidad se sustentan primordialmente en proyecciones de la gerencia. Esta constatación abrió un debate sobre cómo mejorar la fiabilidad de dichas pruebas, un debate que moldeó los requisitos de revelación.

Ante el rechazo de adoptar la prueba posterior de flujos de efectivo, tal como analizamos en el §5.4.3.1, el Consejo viró decididamente hacia el fortalecimiento de las revelaciones como el vehículo idóneo para mejorar la fiabilidad de las pruebas de deterioro. El razonamiento que sustenta este giro es que el Consejo observó que el Marco Conceptual, como ya hemos estudiado en diversas oportunidades, identifica la representación fiel como una característica cualitativa fundamental para que la información sea útil en la toma de decisiones económicas, requiriendo que esté libre de error material y sesgo, y que represente fielmente lo que pretende representar. De igual modo, identifica la relevancia como otra característica cualitativa fundamental. En este marco, el Consejo razonó que la

información que ayuda a los usuarios a evaluar la representación fiel de otra información incluida en los estados financieros es, en sí misma, relevante, y que esta relevancia se incrementa a medida que disminuye la representación fiel de la información a la que se refiere. Dado que la no amortización de la plusvalía y de los intangibles de vida útil indefinida acrecienta la dependencia en las pruebas de deterioro, se vuelve necesario proporcionar a los usuarios información adicional para que puedan evaluar la representación fiel de las estimaciones de la gerencia que soportan los importes en libros de estos activos.

La evolución de las revelaciones propuestas y finalmente adoptadas ilustra la tensión entre el objetivo de informar, la factibilidad práctica y el riesgo comercial. El borrador original de la NIC 36 proponía un régimen exhaustivo que exigía revelar una amplia gama de información sobre las UGE con plusvalía o intangibles de vida útil indefinida: el importe en libros de la plusvalía y los intangibles, la base sobre la cual se determinó el importe recuperable, la cuantía por la que este excedía al importe en libros, y las hipótesis y estimaciones clave utilizadas junto con un análisis de sensibilidad. Esta información se revelaría en agregado para cada segmento basado en el formato de información primario, con revelaciones separadas para una UGE cuando su plusvalía fuera significativa, la base de determinación del importe recuperable difiriera o la naturaleza de las hipótesis clave variara significativamente.

Las reacciones de los participantes en las pruebas de campo y de quienes respondieron al borrador fueron decisivas para moderar este enfoque. Casi todos los participantes apoyaron explícitamente la conclusión de que era necesaria información adicional. Sin embargo, argumentaron con vehemencia dos obstáculos prácticos mayores que hacían que las propuestas excedieran su objetivo previsto y resultaran impracticables en su formulación original. En primer lugar, señalaron que era extremadamente difícil destilar los complejos cálculos del importe recuperable en revelaciones concisas pero significativas, ya que estos cálculos raramente resultan en una única estimación puntual. Un valor único para el importe recuperable se determina normalmente solo cuando el extremo inferior del rango de valor es menor que el importe en libros de la UGE. Esta complejidad inherente hacía dudoso, en su opinión, que la información, y, en particular, los análisis de sensibilidad pudieran producirse de manera oportuna. En segundo lugar, y de forma aún más crítica, expresaron una profunda preocupación por el posible daño comercial significativo que podría acarrear la revelación de datos prospectivos tan sensibles. Argumentaron, por ejemplo, que los usuarios podrían utilizar las revelaciones cuantitativas como base para iniciar litigios contra la entidad, su directorio o su gerencia en el altamente probable evento de que dichas hipótesis resultaran poco precisas. Este incremento en el riesgo de litigiosidad,

sostenían, tendría el efecto indeseado de incentivar a la gerencia a utilizar supuestos excesivamente conservadores, lo que resultaría en deterioros de activos inapropiados. Muchos participantes manifestaron su inquietud por el impacto que la revelación de tal información podría tener en su capacidad de defensa en diversos procedimientos legales.

A la luz de estas objeciones, el IASB se abocó a deliberar nuevamente sobre dos cuestiones interrelacionadas: qué información otorga a los usuarios un poder de evaluación suficiente sobre la representación fiel de las pruebas de deterioro, y cómo revelarla para hallar un equilibrio razonable entre este objetivo y la magnitud potencial de dichas revelaciones, así como los riesgos asociados.

El resultado de esta nueva deliberación fue un viraje significativo que moldeó los requerimientos actuales que estudiamos más arriba. Se abandonó la idea de una revelación agregada por segmento con desgloses selectivos para ciertas UGE, al constatar que la información no podía ser significativamente agregada a nivel de segmento en la medida en que el Consejo había esperado. En su lugar, se decidió requerir la información únicamente para cada UGE (o grupo de UGE) cuyo importe en libros de plusvalía o intangibles de vida útil indefinida asignado fuera significativo en comparación con el importe en libros total de la entidad para dichas partidas.

En cuanto al contenido de la revelación, se produjo un cambio igualmente profundo. La propuesta de revelar de forma generalizada el exceso del importe recuperable sobre el importe en libros fue desechada. En su lugar, la norma exige a la entidad revelar esta información solo si un cambio razonablemente posible en una hipótesis clave sobre la que la gerencia ha basado la determinación del importe recuperable de la unidad provocaría que el importe en libros de la UGE excediera a su importe recuperable. De forma análoga, se abandonó la propuesta de exigir la revelación cuantitativa del valor asignado a cada hipótesis clave y el análisis de sensibilidad correspondiente para todas las UGE. El nuevo criterio requiere, en cambio, una descripción de cada hipótesis clave, el enfoque utilizado por la gerencia para determinar el valor o valores asignados a dicha hipótesis, y si tales valores reflejan la experiencia pasada o, en su caso, son uniformes con fuentes de información externas y, si no lo fueran, cómo y por qué difieren. La revelación cuantitativa detallada, el valor asignado a la hipótesis clave y el importe por el que debe cambiar dicho valor para que, tras incorporar los efectos consecuentes del cambio en otras variables, el importe recuperable de la unidad se iguale a su importe en libros, se reserva exclusivamente para aquellas situaciones en las que, como se mencionó, un cambio razonablemente posible en una hipótesis clave pudiera causar un deterioro.

De este modo, el IASB buscó conscientemente lograr un equilibrio. Por un lado, se proporciona a los inversores información útil sobre las estimaciones más sensibles

e inciertas de la gerencia, permitiéndoles evaluar la representación fiel de los importes en libros; por otro, se limita la carga administrativa y los riesgos legales y comerciales de las entidades, al concentrar la exigencia de revelación cuantitativa y de sensibilidad solo en aquellas situaciones donde el riesgo de deterioro es más inminente. El resultado es un modelo de revelación, en opinión del Consejo, calibrado, que no aspira a una transparencia total e impracticable, sino a una transparencia eficiente, centrada en proporcionar las señales de alerta necesarias para que el usuario pueda ejercer su propio juicio.

En el §5.4.3.1 mencionamos que el IASB, en su proyecto de 2024 derivado de su documento de discusión de 2020 (IFRS, 2024), propuso una serie de ajustes a la contabilidad de la plusvalía. En aquella sección nos enfocamos en discutir acerca de las propuestas en materia de medición subsecuente. Sin embargo, el proyecto incluye también múltiples propuestas en materia de revelaciones que, en nuestra opinión, si se aprueban, tendrían un impacto significativo.

Un aspecto importante a considerar acerca de estas propuestas es que las mismas tienen por objetivo ayudar a los usuarios a evaluar, con posterioridad a la combinación, el éxito o fracaso de ella. Esto, lejos de salirse de nuestro objeto de estudio (que es la plusvalía, no las combinaciones de negocios), es sumamente relevante: recordemos uno de los argumentos de Cooper *et al* que tratamos en el §5.2.2.2.1 para criticar que la plusvalía positiva no se reconociera directamente en el patrimonio neto. Allí, el IASB argumentaba que, al adquirir un negocio, la dirección de la empresa compradora actúa convencida de estar pagando por algo que generará beneficios económicos futuros. Cooper *et al* replican afirmando que los beneficios futuros son generados por el negocio en su conjunto, no por la plusvalía en sí.

Si bien discrepamos de la propuesta de Cooper *et al* de reconocer la plusvalía directamente en el patrimonio, por los motivos que ya explicamos en detalle en aquella sección, encontramos mérito en su afirmación respecto de que el desempeño del negocio que dio origen a la plusvalía es central para analizar el estatus de esta.

Los autores concluyen dicho artículo con esta frase:

Creemos que es hora de centrarnos más en los efectos de las combinaciones de negocios sobre el valor empresarial en general, y no distraernos con la contabilidad de la plusvalía. Sugerimos la eliminación inmediata de la plusvalía contra el patrimonio neto, junto con mejores revelaciones en materia de valor empresarial, como una forma de lograrlo.
(Traducción propia de Cooper *et al*, 2023)

Es precisamente la segunda sugerencia de los autores (“mejores revelaciones en materia de valor empresarial”), que ellos no desarrollan en detalle en su artículo, la que el IASB, a nuestro modo de ver, intenta atender con estas propuestas.

En primer lugar, el proyecto mantiene los objetivos generales de revelación ya existentes de la NIIF 3 (proveer información que permita a los usuarios evaluar la naturaleza y el efecto financiero de las combinaciones de negocios ocurridas en el período, así como los ajustes reconocidos en el período corriente relativos a combinaciones pasadas), pero les añade un tercer objetivo, de acuerdo con el cual una adquirente debe revelar información que permita a los usuarios evaluar dos aspectos fundamentales: (a) los beneficios que la entidad esperaba obtener de la combinación de negocios al momento de acordar el precio de adquisición, y (b) en el caso de las *combinaciones estratégicas* (concepto que se desarrolla más abajo), en qué medida esos beneficios esperados se están alcanzando efectivamente. Como refuerzo de esta filosofía, se incorpora una cláusula general según la cual, si las revelaciones específicas requeridas por la NIIF 3 y por otras NIIF no bastaran para alcanzar los objetivos enunciados, la adquirente deberá proporcionar cualquier información adicional que resulte necesaria para ello.

Para operacionalizar estos objetivos, el proyecto despliega un conjunto de nuevas exigencias, entre ellas, la introducción de información cuantitativa y cualitativa detallada sobre las sinergias esperadas de la combinación. La propuesta exige que la adquirente describa, para cada categoría de sinergias esperadas (por ejemplo, sinergias de ingresos, de costos u otras), los importes o rangos estimados de dichas sinergias, el costo o rango de costos necesarios para alcanzarlas y el horizonte temporal durante el cual se materializarán, especificando si se espera que sus beneficios tengan una duración finita o indefinida.

El proyecto introduce asimismo la noción mencionada más arriba de *combinación de negocios estratégica*, un concepto de tipo binario⁷⁵ que determina la aplicación de un régimen especial de revelaciones. De acuerdo con la propuesta, una combinación de negocios es estratégica si: (a) en el período anual más reciente anterior a la adquisición, el resultado operativo (en términos absolutos) o los ingresos de la adquirida representan al menos un 10% del resultado operativo o de los ingresos consolidados de la adquirente; (b) el total de activos adquiridos, incluida la plusvalía, es al menos un 10% de los activos consolidados de la adquirente a la fecha de cierre anterior; o (c) la combinación ha implicado el ingreso a una nueva línea principal de negocio o a una nueva área geográfica de operaciones.

⁷⁵ Es decir, se requeriría que toda combinación de negocios sea clasificada binariamente en estratégica o no estratégica.

Para cada combinación estratégica, la adquirente deberá revelar la información que su personal clave de la dirección revisa a efectos de monitorear el éxito de la adquisición. En el año de la adquisición, se exige desglosar los objetivos clave y las metas asociadas fijados en la fecha de adquisición, pudiendo estas metas expresarse como un rango o como una estimación puntual. En el propio año de adquisición y en cada período de reporte subsiguiente, la adquirente debería informar sobre la medida en que dichos objetivos y metas clave se están alcanzando. Esta revelación comprende dos elementos: (i) la información sobre el desempeño real que el personal clave de la dirección utiliza para evaluar si los objetivos y metas se están cumpliendo, y (ii) una declaración acerca de si ese desempeño real está alcanzando o ha alcanzado las metas fijadas. La obligación de presentar esta información se extiende durante todo el tiempo que el personal clave de la dirección continúe revisando el desempeño real de la combinación estratégica frente a los objetivos y metas originales. Si el personal clave de la dirección no ha comenzado a realizar tal revisión y no planea hacerlo, o si interrumpe la revisión antes de que finalice el segundo ejercicio anual completo posterior al año de la adquisición, la entidad debe revelar ese hecho y las razones correspondientes; en el segundo caso, si continuara recibiendo información basada en la métrica original, deberá revelar también dicha información.

La incorporación de esta información altamente sensible llevó al IASB a diseñar un régimen de exención. Una adquirente podrá omitir una partida de información requerida de acuerdo con lo explicado en el párrafo anterior si su revelación pudiera esperarse que perjudique gravemente la consecución de alguno de los objetivos clave que la adquirente se fijó para la combinación de negocios. Para determinar la procedencia de la exención, la entidad debe considerar, al menos, dos factores: (a) el efecto de la revelación, que exige una razón específica que identifique el perjuicio grave esperado, sin que baste un riesgo genérico de debilitamiento competitivo, y vedando expresamente el uso de la exención para evitar revelar información meramente porque pueda ser considerada desfavorable por el mercado de capitales; y (b) la disponibilidad pública de la información, pues si la entidad ya la ha hecho pública (por ejemplo, mediante comunicados de prensa, presentaciones a inversores o registros regulatorios), resultaría inapropiado ampararse en la exención. Antes de aplicar la exención, la entidad debe evaluar si es posible revelar la información de un modo distinto, por ejemplo, a un nivel suficientemente agregado, que permita alcanzar el objetivo de revelación sin ocasionar el perjuicio grave. Si ello fuera factible, debe hacerlo; de lo contrario, revelará que ha aplicado la exención y las razones de la omisión. Para cada información eximida, la adquirente debe reevaluar al final de cada período la vigencia de las causas que motivaron la exención y, si estas cesan, revelar la información de inmediato.

El IASB (IFRS, 2024), en los fundamentos de las conclusiones de su proyecto, explica que se propuso como objetivo central requerir a las entidades que proporcionen mejor información sobre el desempeño de una combinación de negocios a un costo razonable, respondiendo así a la necesidad de evaluar la razonabilidad del precio y el éxito posterior, y abordando, al menos parcialmente, las preocupaciones sobre la tardanza del deterioro de la plusvalía con información más directa.

Para alcanzar este objetivo, el Consejo partió de la base de que las exigencias actuales de la NIIF 3 se aplican a menudo como una lista de verificación, lo que resulta en revelaciones “estándar” que no satisfacen las necesidades de los usuarios. Por ello, propuso añadir los dos nuevos objetivos de revelación explicados anteriormente. Estos nuevos objetivos se diseñaron siguiendo la estructura de los requisitos de revelación de la NIIF 3, donde un objetivo general se apoya en requisitos específicos.

En cuanto al tipo de información a revelar, el IASB decidió centrarse en los objetivos clave de la adquisición y sus metas asociadas, aplicando un enfoque basado en la gerencia. Este enfoque requiere que la entidad revele la información que su personal clave de la dirección utiliza para revisar y medir el éxito de la combinación. El Consejo espera que esto resulte en la revelación de la información más útil para los usuarios, ya que es la que la propia gerencia emplea para la toma de decisiones, minimizando al mismo tiempo el costo de preparación, pues la información ya existe internamente. Las metas propuestas podrían revelarse como un rango y no solo como una estimación puntual, reflejando la práctica gerencial, y se exigiría, tanto en el año de la adquisición como en los siguientes, información sobre el desempeño real que se está revisando y una declaración cualitativa sobre si dicho desempeño está alcanzando las metas fijadas.

El Consejo dedicó una parte significativa de su análisis a delimitar el alcance de estas nuevas exigencias, proponiendo que se apliquen solo a un subconjunto de combinaciones de negocios materiales, las ya mencionadas “combinaciones de negocios estratégicas”. Tras evaluar dos alternativas para identificarlas, un enfoque basado en principios o uno basado en umbrales, el IASB optó por el segundo. Consideró que, si bien el enfoque de principios podría capturar mejor diversas necesidades estratégicas, presentaba desafíos prácticos significativos, como la dificultad de distinguir sus factores de los juicios de materialidad y su compleja aplicación, auditoría y exigibilidad, lo que incrementaría los costos. Dado que uno de los objetivos de limitar el alcance era reducir los costos de las nuevas exigencias, un enfoque de umbrales resultó más alineado. Los umbrales propuestos son tanto cuantitativos como cualitativos. Los cuantitativos, como se vio, utilizan los ingresos de actividades ordinarias, el resultado operativo y el total de activos (incluida la

plusvalía generada en la adquisición) de la adquirida en comparación con los del grupo. Los cualitativos buscan capturar aquellas combinaciones que, sin superar los umbrales cuantitativos, representan un cambio estratégico para la entidad, como la entrada en una nueva línea de negocio o área geográfica principal. El Consejo evaluó, pero no pudo desarrollar, un método para identificar series de combinaciones de negocios con un mismo objetivo estratégico que individualmente no calificaran como “estratégicas” pero que en conjunto sí lo hiciera, aunque señaló que los umbrales cualitativos podrían ayudar a identificar la primera de dichas series.

De acuerdo con los propios fundamentos del proyecto, una de las principales preocupaciones de los preparadores fue la naturaleza comercialmente sensible de la información que se propondría revelar. Argumentaron que revelar metas podría desvelar la estrategia de fijación de precios de la entidad, exponer su estructura de costos interna o proporcionar información sensible sobre empleados. El IASB afirma que investigó estas preocupaciones con preparadores y usuarios para equilibrar la necesidad de información con el riesgo comercial. Como resultado, decidió proponer una exención a los requisitos de revelar ciertos elementos de información si se puede esperar que dicha revelación perjudique gravemente la consecución de alguno de los objetivos clave de la adquisición. Este principio, similar al de la NIC 37⁷⁶, se diseñó principalmente para abordar el riesgo de que los competidores utilicen la información para impedir que la entidad alcance sus objetivos. El Consejo aclaró que la exención no está concebida para cubrir el riesgo de litigio que surja de que la gerencia no cumpla sus objetivos por razones distintas a la propia revelación, como una gestión ineficiente, ya que este riesgo es inherente a la revelación de información prospectiva en otras Normas NIIF. La exención se aplicaría a la información sobre objetivos y metas, la declaración cualitativa de desempeño y la cuantitativa sobre sinergias esperadas, pero no a la información sobre la lógica estratégica de la operación ni sobre el desempeño real, pues se consideró que estos elementos no son tan sensibles y son esenciales para los usuarios. Para asegurar su uso adecuado, la exención se acompañaría de guías de aplicación que exigen a la entidad revelar que la ha aplicado y el motivo, considerar si es posible revelar la información de forma agregada, reevaluar su vigencia al cierre de cada período, y revelar la información previamente eximida si las causas que la justificaban cesan.

En cuanto a la ubicación de la información, el Consejo tomó nota de las voces que sugerían que por su carácter prospectivo debía formar parte del comentario de la

⁷⁶ Estándar que se refiere a la contabilización e información a revelar relativa a provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes, y que contiene una excepción para los, en sus palabras, “extremadamente infrecuentes” casos en que una revelación acerca de una contingencia pueda perjudicar a la entidad en una disputa legal al respecto de dicha contingencia.

gerencia y no de los estados financieros. No obstante, concluyó que la información sobre los objetivos, metas y sinergias esperadas se refiere a las suposiciones hechas en la fecha de una transacción histórica, la adquisición, y se refleja en el precio pagado y en los activos y pasivos reconocidos. Por tanto, consideró que dicha información está relacionada con los activos adquiridos y los pasivos asumidos, y cumple con el objetivo de los estados financieros según el Marco Conceptual. Asimismo, el IASB sostuvo que el hecho de que no todas las entidades preparen un comentario de la gerencia, y que éste pueda no estar disponible tan fácilmente como los estados financieros, justifica requerir su revelación en las notas para asegurar la provisión de información consistente. Respecto de la auditabilidad, el Consejo espera que los auditores puedan verificar que la información revelada coincide con la que recibe el personal clave de la dirección y que cuenta con la documentación soporte adecuada.

En paralelo a las revelaciones sobre desempeño, el IASB también atendió la demanda de los usuarios de mejor información sobre las sinergias esperadas, para entender por qué la entidad pagó el precio que pagó. Reconociendo que incluso la información por categoría propuesta podría ser comercialmente sensible, la exención propuesta también aplicaría aquí, requiriendo que la entidad considere si, en lugar de omitir la información, puede revelarla a nivel de total agregado. El Consejo decidió no definir el término “sinergias” por considerarlo ampliamente comprendido. Adicionalmente, propuso reemplazar el requisito de revelar las “razones principales” de la combinación por la “lógica estratégica”, para proveer un vínculo más claro con la estrategia general del negocio.

Nuestra opinión acerca de las propuestas del IASB es positiva. Creemos que, si se aprueban⁷⁷, mejorarán sustancialmente los requerimientos actuales vistos en el §5.5.1, que consideramos extremadamente laxos. Tenemos, en este marco, opiniones específicas respecto de ciertos puntos que el propio Consejo identificó como controvertidos durante la elaboración del proyecto:

- Lamentamos que el Consejo se haya decantado por un enfoque basado en umbrales cuantitativos para determinar si una combinación es o no “estratégica”. En general, creemos que los basamentos en umbrales cuantitativos no son coherentes con el basamento en principios que las Normas NIIF dicen tener, además de que los consideramos conceptualmente contraproducentes, dado que los umbrales rígidos son

⁷⁷ A la fecha del presente trabajo, el próximo “hito” esperado por el IASB para este proyecto, según informa en su sitio dedicado a su “plan de trabajo”, es “decidir (la) dirección del proyecto”, lo cual planea hacer en la segunda mitad de 2026.

proclives a dispensar tratamientos radicalmente distintos a situaciones virtualmente iguales⁷⁸.

- No nos convence el argumento esgrimido por el Consejo para rehusarse a desarrollar guías que permitan identificar casos en que múltiples combinaciones de negocios individualmente no “estratégicas” puedan resultar “estratégicas” cuando se las evalúa en conjunto. Creemos que el IASB podría haber incluido un párrafo de similar tenor a NIIF 15:17 y NIIF 16:B2 que requieren combinar dos o más contratos realizados aproximadamente al mismo tiempo con la misma contraparte o partes relacionadas a ella y contabilizarlos como uno único, si los contratos se negocian como un paquete con un objetivo comercial único o si el importe de la contraprestación a pagar en un contrato depende del precio o desempeño del otro contrato.
- Celebramos que el Consejo haya decidido adoptar un enfoque basado en información revisada por la gerencia, en línea con el funcionamiento actual de la NIIF 8 sobre información por segmentos, para la revelación de información acerca del desempeño del negocio. Creemos que el costo de preparar dicha información es susceptible de ser significativamente inferior al de preparar información equivalente basada en criterios prefijados. Opinamos también que dicha información es más susceptible de ser relevante y fiel, dado que entendemos que la gerencia es quien está en mejor posición para determinar cuáles son las métricas y métodos ideales para evaluar el desempeño de la entidad. La experiencia práctica de la NIIF 8 demuestra que la información preparada sobre esta base es plenamente auditable.

5.5.3. Nuestras propuestas.

Ya comentamos que creemos que los actuales requerimientos en materia de revelaciones acerca de la plusvalía son insuficientes, y que creemos que la potencial entrada en vigor de las propuestas que el IASB efectuó en 2024 serían un paso en la dirección adecuada.

A lo largo de las secciones dedicadas a reconocimiento y medición de este capítulo hemos identificado múltiples instancias en que el rigor de la partida doble acota severamente la utilidad de la información sobre ella que aparece explícita o implícita en los saldos y resultados contables. En relación con esto, creemos que existen tres áreas de revelaciones que valdría la pena explorar, cada una de ellas

⁷⁸ Como vimos, el IASB fijó umbrales cuantitativos en el 10% de diversas variables, y fijó un criterio cualitativo. Si una combinación de negocios alcanza el 9,99% en una de las variables, y no se configura el criterio cualitativo, dicha combinación no calificará como “estratégica”, mientras otra virtualmente idéntica cuyo umbral alcance el 10,01% sí calificará.

con el cometido de atacar una debilidad específica detectada. Se trata de las siguientes, que pasamos a enumerar y describir:

1. Medida inicial del “colchón”.
2. Flujos de efectivo ex post.
3. VNA de la inversión.

Presentamos estas ideas de manera introductoria porque creemos que su consideración detallada, que no abordaremos aquí, puede resultar útil. Sin embargo, no dejamos de reconocer que dicha consideración implicaría un escrutinio técnico riguroso, probablemente, pensamos, valedero de un estudio independiente al presente.

5.5.3.1. Medida inicial del “colchón”.

Ya hemos explicado en detalle el concepto de “colchón”, causante del efecto “escudo”, principal debilidad conceptual del criterio de medición posterior basado exclusivamente en el deterioro. A modo de recordatorio, se trata del importe recuperable (o valor razonable, según el marco contable con el que se trabaje) de tres elementos incluidos dentro de una UGE o unidad de información: plusvalía generada internamente, otros activos intangibles no reconocidos y diferencias entre importes en libros e importes recuperables (valores razonables) de activos sí reconocidos. Dado que estos elementos no tienen representación en el importe en libros de la UGE o unidad de información, “escudan” a la plusvalía adquirida que se asigna a dicha unidad, retrasando el reconocimiento de su deterioro, a veces incluso de manera indefinida.

Hemos opinado que uno de los métodos diseñados para abordar este problema (el “paso 2” del FASB) genera un costo incremental que difícilmente supere los beneficios marginales de su aplicación. Por otro lado, señalamos que el “método del colchón” propuesto por Cooper *et al* pierde utilidad rápidamente ya que el importe inicial del “colchón” no se actualiza periódicamente⁷⁹, lo cual puede, incluso, conducir a reconocer deterioros de la plusvalía adquirida cuando estos no se han producido realmente.

A la luz de todo lo anterior, creemos que hay mérito en explorar la posibilidad del siguiente requerimiento de revelación: en los estados financieros correspondientes al ejercicio o periodo en que se produce una combinación de negocios que deriva en plusvalía positiva⁸⁰, medir y revelar el importe monetario del “colchón” de la o las unidades a las cuales se distribuirá dicha plusvalía. Por “importe monetario del

⁷⁹ Recordemos que, cuando el “colchón” en este método se actualiza periódicamente, el método pasa a ser efectivamente idéntico al “paso 2” del FASB.

⁸⁰ Excluimos la minusvalía porque, independientemente del tratamiento que se dispense a esta, no se encuentra afectada por el efecto “escudo”.

“colchón” nos referimos a la diferencia entre el importe recuperable (valor razonable) de cada unidad y su importe en libros a la fecha de la combinación, este último incluyendo la medida inicial de la plusvalía adquirida que se le está incorporando. De este modo, un usuario obtiene una cuantificación concreta de la magnitud del escudo que protegerá dicha plusvalía en los años subsiguientes: un “colchón” grande es indicativo de una limitada (si no nula) capacidad de las pruebas de deterioro sucesivas para capturar el verdadero deterioro de la plusvalía adquirida; un “colchón” pequeño, por el contrario, puede sumar confianza en potenciales deterioros que se registren pocos años después de la adquisición. Creemos que esto constituye un moderado valor predictivo.

Generar esta información, creemos, tendría un costo también moderado para la entidad que informa, dado que sólo tiene que efectuar esta medición una vez, e, incluso, puede valerse de gran parte de los cálculos que ya, de por sí, requiere la contabilización de una combinación de negocios.

Esta revelación no se repetiría en años subsiguientes, ya que, por definición, pierde vigencia con el paso del tiempo. Actualizarla periódicamente generaría los costos excesivos que criticamos al analizar el “paso 2” del FASB. Sin embargo, creemos que un usuario podría derivar utilidad de conocer la magnitud monetaria inicial para, en combinación con otros factores, hacerse una idea más precisa de los deterioros que puedan no estar siendo reconocidos. Por otro lado, no utilizar este importe a efectos de medición subsecuente evita las incoherencias conceptuales que ya explicamos, derivadas también de su falta de actualización periódica.

En línea con las actuales propuestas del IASB que hemos estudiado hace un momento, esta revelación podría requerirse para combinaciones “estratégicas”.

Como argumento matizante, podríamos mencionar que aquellas adquisiciones de negocios de una naturaleza sustancialmente distinta al de los negocios preexistentes de la adquirente, dan lugar, en general, a una nueva UGE o unidad de información, que es el propio negocio adquirido. En este caso, dada la mecánica de contabilización de una combinación de negocios, no existiría plusvalía generada internamente ni activos intangibles no reconocidos⁸¹, por lo que el “colchón” inicial estaría dado solamente por las pocas partidas que no se miden a valor razonable, como impuestos diferidos y pasivos por beneficios definidos. Es posible que esta información sea de utilidad limitada.

Por último, opinamos que se trata de una revelación fácilmente auditable, dado que no requiere efectuar cálculos complejos ni novedosos. Recordemos que toda UGE

⁸¹ Como vimos en el capítulo 4, los umbrales para reconocer activos intangibles autogenerados en el negocio adquirido son significativamente más bajos que los aplicables en la generalidad de los casos, con el objetivo de que no queden subsumidos en la plusvalía.

o unidad de información debe evaluarse por deterioro al menos anualmente (salvo que se aplique el “paso 0” opcional del FASB), evaluación que los auditores externos ya planean, con diferente alcance según las circunstancias, auditar cada año.

5.5.3.2. Flujos de efectivo ex post.

Con esta propuesta pretendemos abordar lo que consideramos constituye una verdadera “caja negra”, de cara a los usuarios, en los actuales modelos de deterioro. En efecto, al medir el importe recuperable, una entidad debe estimar flujos de efectivo futuros y descontarlos utilizando una tasa. Si bien la tasa se debe revelar, como ya vimos, los requisitos respecto de los flujos son más atenuados.

Creemos que exigir una revelación explícita de los flujos proyectados que conforman el importe recuperable es irrealista, toda vez que suelen constituir información de alta sensibilidad comercial cuya divulgación generaría problemas significativos a las entidades, que no estarían compensados por la utilidad adicional que proveerían a los usuarios.

Sin embargo, pensamos que una revelación que permita a los usuarios comparar estimaciones efectuadas en el pasado con lo que efectivamente sucedió conlleva un riesgo materialmente menor y provee una utilidad similar. En efecto, a los emisores de estándares les preocupa la consistencia entre las proyecciones pasadas y la realidad. Esto se evidencia en requerimientos de revelación como el siguiente, proveniente de la NIC 36, ya estudiado:

*Si el importe recuperable está basado en el valor en uso: Una descripción del enfoque utilizado por la gerencia para determinar el valor o valores asignados a cada hipótesis clave; **si dichos valores reflejan la experiencia pasada** o, en su caso, si son uniformes con fuentes de información externas **y, si no lo fueran, cómo y por qué difieren de la experiencia pasada** o de las fuentes externas. (IFRS, 2026. El énfasis es nuestro)*

Este requerimiento es de índole cualitativa. Nosotros proponemos operacionalizarlo mediante una revelación cuantitativa que podría instrumentarse a través del siguiente formato tabular:

Tabla 5.5.3.2a: Propuesta de revelación de flujos de efectivo ex post⁸².

	Proyección efectuada al 31 de diciembre de					Flujos efectivos
	2020	2021	2022	2023	2024	
2021						
2022						
2023						
2024						
2025						

Fuente: elaboración propia.

En esta tabla, la gerencia informaría, en las columnas, para cada uno de los n años anteriores al actual (siendo n el horizonte de tiempo para el cual proyecta habitualmente flujos), el importe estimado de flujos no descontados en cada uno de los años en que se prepararon proyecciones para dicho año (filas). Para cada una de las filas se proveería el dato de cuál fue el flujo real.

De esta manera, no se exige revelar información prospectiva que pueda resultar sensible para la gerencia o exponerla a potenciales litigios, pero sí permite al usuario, sobre todo mediante la revisión de series de estas revelaciones, detectar desvíos significativos entre las proyecciones de la gerencia y lo efectivamente ocurrido. Dicho en otros términos, si en 2020 se proyectaron flujos que justificaron el no deterioro de una UGE, pero los flujos reales de 2021-2025 resultan sistemáticamente inferiores, el usuario podría evaluar por sí mismo la fiabilidad de las proyecciones gerenciales. Esto, a nuestro juicio, constituye a la vez valor predictivo y confirmatorio.

Además, sospechamos, podría morigerar el exceso de optimismo por parte de las gerencias al construir flujos.

No ignoramos que el IASB ya consideró y rechazó la idea de introducir un requerimiento de medición análogo al presente en el estándar británico FRS 11. Compartimos los motivos de dicho rechazo, que creemos que implicarían un costo desproporcionado y cifras de deterioro retrospectivo de difícil interpretación por parte de los usuarios, además de nos parece dudosa su compatibilidad con los Marcos Conceptuales. Sin embargo, vemos méritos significativos en utilizar dicha propuesta como criterio de revelación.

Opinamos que una revelación de este tipo debería exigirse de forma limitada, con algún criterio, por ejemplo, solo aquellas que contengan un importe de plusvalía

⁸² Este ejemplo está diseñado teniendo en mente su inclusión en estados financieros al y por el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2025. Se incluyen cinco columnas ya que la NIC 36 permite efectuar proyecciones a un máximo de cinco años. El número de columnas se adaptaría según corresponda.

que sea material en relación con la plusvalía total, y siempre que la plusvalía total sea en sí misma material.

Por otro lado, un potencial problema que podría plantearse es cómo manejar el requerimiento de revelación cuando la entidad reestructura sus UGE o unidades de información. En estos casos, “adaptar” proyecciones efectuadas en el pasado a estructuras nuevas es probablemente impracticable a un costo razonable. Sin embargo, creemos que las reestructuraciones de unidades son relativamente infrecuentes, por lo que podría introducirse una excepción al cumplimiento para esos casos excepcionales.

5.5.3.3. VNA de la inversión.

A diferencia de las dos propuestas anteriores, que pretenden atacar debilidades relacionadas con la medición posterior de la plusvalía, la presente se relaciona con cuestiones de reconocimiento.

Ya adelantamos en el §5.2.1.3, siguiendo a Cooper *et al* (2023), que uno de los componentes de la plusvalía o minusvalía es el VNA de la inversión, es decir, la diferencia entre el valor presente de los flujos positivos esperados de la misma y aquellos negativos, entre los cuales se encuentra la contraprestación. También mencionamos que un VNA negativo (“sobrepago”) es consistente con una plusvalía, si bien dicha circunstancia debería quedar capturada en la primera prueba de deterioro (con sujeción al “colchón”, claro está); y que un VNA positivo (“subpago”) es consistente con una minusvalía y que es, en realidad, la única circunstancia en que una minusvalía es conceptualmente consistente con una ganancia económica.

Una preocupación que nos asaltó en el §5.2 tenía que ver con la porción de la minusvalía que no está dada por un VNA positivo, toda vez que, si bien finalizamos decantándonos por tratarla como una ganancia contable, es desafiante proveer un argumento conceptual sólido en ese, u otro, sentido.

Por estos motivos, creemos que un usuario derivaría información de muy alta utilidad y con alto valor predictivo si conociera el VNA que, para la gerencia, tiene la inversión en el negocio. En el caso de la plusvalía, porque pondría en tela de juicio la decisión de esa gerencia, obligando a esta a proporcionar explicaciones adicionales, además de constituir una señal de que un deterioro próximo debería estar en camino (en cuyo caso nuestra primera propuesta de revelar el importe inicial del “colchón” cobra renovada relevancia, en caso de que el deterioro no llegue pronto). En el caso de una minusvalía, porque le proveería al usuario una herramienta eficaz para relativizar o revigorizar la ganancia contable que se está reconociendo en resultados.

Considerar seriamente nuestra propuesta da lugar a la necesidad de resolver algunas cuestiones prácticas, tales como:

- Si el VNA revelado se basa en proyecciones de flujos de la gerencia, se cae en los mismos problemas de arbitrariedad que criticamos en la propuesta de ASBJ *et al* de usar el período de recupero como base para la amortización. Sin embargo, creemos que el IASB, al adoptar el enfoque gerencial para las revelaciones de desempeño (análogo a la NIIF 8), acepta implícitamente que la subjetividad de una métrica interna es un costo razonable si la información existe y es auditable en cuanto a su correspondencia con lo que la gerencia efectivamente usa.
- En general, el VNA calculado ex ante es privado y sensible desde un punto de vista comercial. Si se revela por separado, los competidores podrían inferir la tasa interna de retorno exigida. La exención propuesta por el IASB para revelaciones en materia de sinergias aplica aquí con más fuerza aún, porque el VNA revela directamente el precio máximo que la adquirente habría estado dispuesta a pagar por el negocio adquirido. Una solución a explorar podría ser revelar el VNA solo para combinaciones “estratégicas”, en la potencial nueva jerga del IASB, solo una vez transcurrido cierto tiempo desde la adquisición (cuando la sensibilidad comercial decayó), o como un rango entre el peor y el mejor escenario considerados por la gerencia en su análisis. También se podría explorar el permitir omitir la revelación del extremo superior del rango cuando su divulgación generaría un daño comercial, en línea con la exención ya estudiada en las propuestas del IASB de 2024.

Si esta propuesta se materializara, creemos que, en la práctica, sería extremadamente infrecuente que una gerencia esté dispuesta a revelar un VNA negativo (o un rango con un límite inferior negativo) para una combinación, lo cual implicaría la necesidad de abordar la problemática del “exceso de optimismo”. Los auditores externos deberían verificar que las cifras reveladas sean consistentes con los análisis internos de la entidad.

Con todo, admitimos que esta tercera propuesta es la de más difícil materialización, pero también aquella cuya información resultante sería de la mayor utilidad para los usuarios.

5.5.4. Enfoque empírico.

Gros *et al* (2018), en un estudio de alcance paneuropeo, se propusieron distinguir analítica y empíricamente entre cumplimiento de requerimientos de revelación, por un lado, y calidad de la revelación, por el otro. El cumplimiento, operacionalizado mediante una lista de verificación dicotómica de los requerimientos de la NIC 36,

es, según los autores, una condición necesaria pero no suficiente. La calidad, en cambio, la definen por la provisión de información voluntaria, específica de la entidad y útil para el usuario, en contraposición a la narrativa genérica y estandarizada. Sus resultados indican que, mientras que el cumplimiento formal es relativamente alto (85,78% en su muestra), la calidad de la revelación es significativamente menor (62,63%). Esta divergencia se ensancha materialmente en los ítems más sensibles, como la descripción del enfoque de la gerencia para determinar los supuestos clave o el análisis de sensibilidad.

Los autores, aplicando un marco de teoría económica, buscan demostrar que las compañías actúan estratégicamente, sopesando los costos y beneficios de la revelación. Encuentran que los costos de preparación y, especialmente, los costos propietarios (medidos por la persistencia de beneficios anormales y el ranking de margen de la firma en su industria) están negativa y significativamente asociados tanto con el cumplimiento como, con mayor fuerza aún, con la calidad de la revelación. En otras palabras, las compañías que disfrutan de ventajas competitivas protegidas son las más renuentes a divulgar información granular sobre las fuentes de su plusvalía y su deterioro. El efecto disciplinante de la compulsión al cumplimiento (“*enforcement*”, en el original) es, de acuerdo con los hallazgos de los autores, matizado: un entorno de supervisión fuerte constriñe la omisión estratégica de revelaciones obligatorias (cumplimiento), pero, notablemente, también parece reducir la provisión de revelación voluntaria de alta calidad, posiblemente por el temor a un mayor escrutinio y litigiosidad sobre la información prospectiva divulgada.

Mazzi *et al* (2018), por su parte, demuestran que el entorno institucional más amplio del país establece las reglas del juego. Su estudio sobre una muestra de compañías europeas entre 2008 y 2011 examina cómo dos factores informales, la corrupción percibida (medida por el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparencia Internacional) y las dimensiones culturales de Schwartz (2008), influyen en el cumplimiento con las revelaciones de plusvalía. Los resultados muestran que los niveles de corrupción y de cultura son determinantes con poder explicativo propio, incluso controlando por la calidad del *enforcement*.

En concreto, sus hallazgos indican que un mayor nivel de corrupción en un país se asocia significativamente con un menor cumplimiento de las revelaciones obligatorias. La cultura también deja su impronta de una manera notablemente articulada: en países con alta “*jerarquía*” (definidos como aquellos caracterizados por la desigualdad en la distribución del poder y la aceptación de roles asimétricos), la distancia entre gerentes y usuarios se amplifica, y los primeros retienen más información propietaria, resultando en un menor cumplimiento. Por el contrario, en países con alto “*Dominio*” (definidos en contrario, donde prevalecen valores de

ambición, éxito personal y proactividad), los gerentes utilizan el cumplimiento y la transparencia como una señal de su propia competencia y para mitigar riesgos reputacionales y de litigio, resultando en un mayor cumplimiento. De forma crucial, estos factores no solo explican el nivel de cumplimiento, sino también su cambio en el tiempo: la mejora en las revelaciones a lo largo del período de estudio fue más pronunciada en aquellos países con baja corrupción y culturas de alto *Dominio*.

En esencia, estos hallazgos empíricos nos llevan a reflexionar nuevamente acerca de una de las preocupaciones que exteriorizaban Durocher *et al* (2022), autores reseñados en el §5.4.4. Allí, los autores concluían con dureza acerca la brecha material entre el trabajo de los emisores de estándares y las necesidades reportadas por los usuarios, adscribiendo la práctica totalidad de dichas diferencias a la responsabilidad de los primeros. Interpretamos que los trabajos empíricos reseñados en esta sección permiten matizar esas conclusiones, toda vez que abren la puerta a la posibilidad de que la calidad deficiente de la información financiera pueda no depender de manera exclusiva de los elaboradores de estándares, sino también de quienes deben aplicarlos y auditarlos.

6. Conclusiones.

6.1. Introducción.

Consideramos apropiado iniciar este capítulo recuperando nuestro objetivo general definido en el §1.3, así como el objetivo específico IV explicitado en el mismo acápite, entendiendo que este conjunto resume de manera sucinta el estudio que nos propusimos encarar:

Analizar los diferentes criterios contables propuestos por la doctrina y por ciertos estándares contables seleccionados para la contabilización de la plusvalía en el marco de combinaciones de negocios mediante el método de la adquisición.

Ponderar los criterios identificados en función de su aptitud para representar razonablemente la realidad económica subyacente al fenómeno de la plusvalía y proveer información útil a los usuarios de los estados financieros.

El cometido de este capítulo es sintetizar nuestros hallazgos y contrastarlos contra nuestras hipótesis iniciales, evidenciando las implicancias de nuestro trabajo.

6.2. Síntesis de los principales hallazgos.

Dado que oportunamente decidimos estructurar nuestro capítulo 5 en torno a cuatro ejes (reconocimiento, medición inicial, medición subsecuente e información a revelar), consideramos apropiado adoptar la misma estructura para presentar los hallazgos de nuestro trabajo.

6.2.1. Hallazgos sobre reconocimiento.

Creemos haber demostrado de manera convincente que la plusvalía positiva es conceptualmente consistente con un activo, en línea con las definiciones de los marcos conceptuales; la alternativa de imputarla directamente al patrimonio, aunque defendida por cierta doctrina, resulta minoritaria y, a nuestro juicio, menos sólida. En cuanto a la minusvalía, hemos abogado por su reconocimiento inmediato como ganancia como el tratamiento menos insatisfactorio frente a las alternativas que ofrece la partida doble (reducción de activos o diferimiento en el pasivo), aun cuando la evidencia empírica muestra escepticismo en el mercado y persisten dudas sobre su naturaleza económica. Nuestro análisis acerca de la naturaleza de la plusvalía nos lleva a concluir que la plusvalía no es un concepto monolítico, sino un agregado de componentes heterogéneos (sinergias, diferencias de medición, valor neto actual de la inversión, activos y pasivos no reconocidos), lo que condiciona todas las decisiones contables posteriores.

6.2.2. Hallazgos sobre medición inicial.

Hemos ilustrado que la medición inicial de la plusvalía es un residuo cuya magnitud está directamente influida por la opción elegida para medir inicialmente la participación no controladora. La coexistencia de alternativas de política contable bajo las NIIF (valor razonable o método proporcional) genera, a nuestro juicio, una falta de comparabilidad y unas distorsiones que se arrastran en el tiempo, mientras que la exigencia del valor razonable sin alternativas, como prescribe US GAAP, ofrece una representación que nos parece más fiel de la plusvalía total del negocio. La simulación numérica examinada ilustra claramente que situaciones idénticas en términos económicos derivan en cifras consolidadas de patrimonio y resultados significativamente dispares según la política contable adoptada, lo que respalda, en nuestra opinión, la eliminación de la opción.

6.2.3. Hallazgos sobre medición subsecuente.

El modelo basado en el deterioro exclusivo, pese a su principal limitación (el efecto “escudo” que demora el reconocimiento de pérdidas), resulta, en nuestra visión, preferible a la reintroducción de la amortización. Creemos que la amortización sistemática se apoya en estimaciones arbitrarias que la evidencia empírica demuestra que el mercado tiende a ignorar, mientras que el deterioro, aunque tardío, aporta valor confirmatorio sobre el fracaso de las adquisiciones. Los intentos por perfeccionar la prueba de deterioro (mediante métodos tales como la verificación de flujos posteriores, el método del “colchón” o el extinto “paso 2” del FASB) generan costos que consideramos no son compensados por la utilidad marginal, dado que no logran superar definitivamente el efecto “escudo”. En consecuencia, el deterioro sin amortización se perfila, a la luz de cuanto entendemos, como la solución de “mal menor” más equilibrada.

6.2.4. Hallazgos sobre información a revelar.

Sostenemos que las revelaciones actuales prescriptas por los estándares contables a los que prestamos atención en este trabajo son insuficientes para contrarrestar la opacidad intrínseca de la plusvalía y su deterioro. Las propuestas del IASB de 2024, que introducen la obligación de informar sobre los objetivos estratégicos, las metas de desempeño y las sinergias esperadas para las combinaciones de negocios estratégicas, constituyen, a nuestro juicio, un avance sustancial hacia una rendición de cuentas más efectiva. A ello se añade la potencial utilidad de revelaciones que hemos diseñado y propuesto, como la cuantificación inicial del “colchón” protector, la comparación histórica entre flujos proyectados y reales, y el valor actual neto de la inversión estimado por la gerencia, instrumentos que podrían fortalecer el valor predictivo y confirmatorio y la representación fiel,

aun cuando exigen un cuidadoso equilibrio con la sensibilidad comercial y con los costos de producir la información.

6.3. Contraste con nuestras hipótesis.

Efectuado un recorrido por nuestros objetivos y nuestros hallazgos, consideramos oportuno oponer estos últimos contra las hipótesis que planteamos en el §1.4, de manera de cerrar el círculo que comenzamos a trazar en aquella oportunidad.

- I. La plusvalía no representa una unidad de cuenta identificable y separable (como la generalidad de los activos y pasivos) sino que su medida numérica resulta del efecto agregado de múltiples fenómenos de naturaleza divergente.**

El desarrollo evidenció que la plusvalía surge como un residuo que amalgama sinergias, diferencias de medición, activos y pasivos no reconocidos y el valor neto actual de la inversión, entre otros componentes heterogéneos. Ninguno de los marcos analizados la concibe como una unidad de cuenta identificable y separable.

- II. Se han propuesto múltiples posibles abordajes contables del fenómeno de la plusvalía, algunos de los cuales forman o formaron parte de uno o más conjuntos de estándares/normas contables, los cuales divergen significativamente entre sí.**

En el capítulo 5 identificamos y describimos tratamientos históricos y actuales profundamente dispares: reconocimiento como activo o cargo al patrimonio, amortización sistemática versus deterioro exclusivo, medición de la participación no controladora al valor razonable o por la parte proporcional, y una variedad de modelos de prueba de deterioro.

- III. Los diferentes criterios para el tratamiento contable de la plusvalía en el marco de combinaciones de negocios producen información de utilidad dispar.**

La evidencia empírica relevada mostró que el reconocimiento de la plusvalía positiva como activo aporta, bajo ciertos supuestos, información valorada por el mercado. En la minusvalía, en cambio, el reconocimiento inmediato como ganancia genera una señal que los inversores tienden a descontar por su escasa relación con beneficios económicos reales. Respecto de la medición inicial, la elección de la participación no controladora a valor razonable o por el método proporcional altera tanto el importe de la plusvalía

como los resultados y el patrimonio futuros, introduciendo una falta de comparabilidad que erosiona la utilidad de los estados financieros. En cuanto a la medición subsecuente, mientras que la amortización sistemática tiende a ser ignorada por analistas e inversores por su arbitrariedad, el deterioro, pese a su reconocimiento tardío, ofrece al menos un valor confirmatorio sobre el fracaso de las adquisiciones.

6.4. Respuesta a la pregunta que da título a este trabajo.

Luego de haber efectuado un intenso recorrido por estándares contables, fundamentos técnicos de sus conclusiones, comentarios por parte de interesados y una multiplicidad de artículos de corte conceptual y empírico, quedamos convencidos de que la partida doble no alcanza para efectuar una representación del fenómeno de la plusvalía en los estados financieros que resulte relevante y fiel.

Más allá de la cuestión específica de la plusvalía, debemos admitir que, aunque no hemos realizado investigaciones formales al respecto, tendemos a pensar que la partida doble, por sí sola, no basta para representar ningún fenómeno económico, lo cual no implica deslegitimar esta herramienta. Estamos convencidos, como mencionamos en el capítulo 2, de que el objetivo de la contabilidad es instigar representaciones en las mentes de los usuarios de la información contable cuyo efecto sea una toma colectiva de decisiones que eficiente la asignación de los recursos económicos. En este marco, consideramos que los saldos y resultados contables cumplen la indispensable función de servir de primera aproximación a la representación de un fenómeno, siendo las revelaciones en notas de calidad las que concentran el verdadero poder de instigar una representación fiel.

Creemos que, para que las revelaciones sean de calidad, deben ser elaboradas con un profundo compromiso con el concepto que acabamos de verter: instigar representaciones mentales efectivas y persuasivas. En este orden de ideas, nos arriesgamos a afirmar que una narrativa pueda resultar una herramienta más apropiada que las cifras para contar una buena historia.

7. Referencias bibliográficas.

1. Accounting Principles Board (APB). (1970). APB 16: Business Combinations. <https://storage.fasb.org/apb16.pdf>
2. Bisogno, M. (2015). Goodwill and accounting discretion. *Scholedge International Journal of Management & Development* ISSN 2394-3378, 2(10), 9. <https://doi.org/10.19085/journal.sijmd021002>
3. Comiskey, E. E., Clarke, J. E., & Mulford, C. W. (2010). Is negative goodwill valued by investors? *Accounting Horizons*, 24(3), 333–353. <https://doi.org/10.2308/acch.2010.24.3.333>
4. Cooper, S. (2019a, julio 8). Should you ignore intangible amortisation? - AstraZeneca. The Footnotes Analyst. <https://www.footnotesanalyst.com/should-you-ignore-intangible-amortisation/>
5. Cooper, S. (2019b, octubre 8). Goodwill impairments may not identify impaired goodwill. The Footnotes Analyst. <https://www.footnotesanalyst.com/goodwill-impairments-may-not-identify-impaired-goodwill/>
6. Cooper, S. (2021, noviembre 30). Goodwill accounting – Investors need something different. The Footnotes Analyst. <https://www.footnotesanalyst.com/goodwill-accounting-investors-need-something-different/>
7. Cooper, S. (2023, junio 7). Negative goodwill may not mean a bargain purchase. The Footnotes Analyst. <https://www.footnotesanalyst.com/negative-goodwill-may-not-mean-a-bargain-purchase/>
8. Deloitte. (2025a). Comparing IFRS accounting standards and U.S. GAAP: Bridging the differences. <https://dart.deloitte.com/USDART/pdf/057be505-289e-11e9-818d-67c85cbcc7fa>
9. Deloitte. (2025b). Deloitte's Roadmap: Goodwill and Intangible Assets. <https://dart.deloitte.com/USDART/home/publications/roadmap/goodwill>
10. Durocher, S., & Georgiou, O. (2022). Framing accounting for goodwill: Intractable controversies between users and standard setters. *Critical Perspectives on Accounting*, 89(102357), 102357. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2021.102357>
11. Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE). (2024). Resoluciones Técnicas Vigentes - versión 4.7. Errepar.
12. Fennema, M. G. G., & Koonce, L. L. (2010). Mental accounting in financial reporting and voluntary disclosure. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1717078>

13. Financial Accounting Standards Board (FASB). (2001a). Statement of Financial Accounting Standards No. 141 Business Combinations. https://storage.fasb.org/aop_fas141r.pdf
14. Financial Accounting Standards Board (FASB). (2001b). Statement of Financial Accounting Standards No. 142: Goodwill and other intangible assets. [https://www.fasb.org/page/ShowPdf?path=fas142.pdf&title=FAS%20142%20\(AS%20ISSUED\)](https://www.fasb.org/page/ShowPdf?path=fas142.pdf&title=FAS%20142%20(AS%20ISSUED))
15. Financial Accounting Standards Board (FASB). (2017). Accounting Standards Update No. 2017-04—Intangibles—Goodwill and Other (Topic 350): Simplifying the test for goodwill impairment. <https://www.fasb.org/page/ShowPdf?path=ASU2017-04.pdf>
16. Financial Accounting Standards Board (FASB). (2019). Identifiable intangible assets and subsequent accounting for goodwill (Invitation to Comment, File Reference No. 2019-720). <https://www.fasb.org>
17. Financial Accounting Standards Board (FASB). (2020). Comment letter summary on the invitation to comment, identifiable intangible assets and subsequent accounting for goodwill. <https://www.fasb.org>
18. Financial Accounting Standards Board (FASB). (2021a). Statement of Financial Accounting Concepts No. 5 (As Amended). https://storage.fasb.org/Concepts_Statement_5_As_Amended.pdf
19. Financial Accounting Standards Board (FASB). (2021b). Statement of Financial Accounting Concepts No. 7 (As Amended). https://storage.fasb.org/Concepts_Statement_7_As_Amended.pdf
20. Financial Accounting Standards Board (FASB). (2021c). Statement of Financial Accounting Concepts No. 8 (As Amended). https://storage.fasb.org/Concepts_Statement_No._8_%28As_Amended%29.pdf
21. Financial Accounting Standards Board (FASB). (2022). Identifiable intangible assets and subsequent accounting for goodwill. <https://fasb.org/page/PageContent?pagelId=/projects/recently-completed-projects/identifiable-intangible-assets-and-subsequent-accounting-for-goodwill.html>
22. Financial Accounting Standards Board (FASB). (2026). FASB accounting standards codification®. Fasb.org. <https://asc.fasb.org/Home>
23. Fowler Newton, E. (2020a). Contabilidad Superior. La Ley.
24. Fowler Newton, E. (2020b). Cuestiones contables fundamentales. La Ley.
25. Gros, M., & Koch, S. (2019). Goodwill impairment test disclosures under IAS 36: Compliance and disclosure quality, disclosure determinants, and the

- role of enforcement. *Corporate Ownership and Control*, 16(1–1), 145–167.
<https://doi.org/10.22495/cocv16i1c1art4>
26. Hellman, N., & Hjelström, T. (2023). The goodwill impairment test under IFRS: Objective, effectiveness and alternative approaches. *Journal of International Accounting Auditing and Taxation*, 52(100558), 100558.
<https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2023.100558>
27. IFRS Foundation (IFRS). (2017). Discussion Paper DP/2017/1: Disclosure Initiative—Principles of Disclosure.
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/disclosure-initiative/disclosure-initiative-principles-of-disclosure/discussion-paper/published-documents/discussion-paper-disclosure-initiative-principles-of-disclosure.pdf>
28. IFRS Foundation (IFRS). (2020a). Business combinations — Disclosures, goodwill and impairment (Discussion Paper DP/2020/1, March 2020).
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/goodwill-and-impairment/goodwill-and-impairment-dp-march-2020.pdf>
29. IFRS Foundation (IFRS). (2020b). Business Combinations under Common Control. <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/business-combinations-under-common-control/discussion-paper-bcucc-november-2020.pdf>
30. IFRS Foundation (IFRS). (2021). Constitution.
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/about-us/legal-and-governance/constitution-docs/ifrs-foundation-constitution-2021.pdf>
31. IFRS Foundation (IFRS). (2024a). Basis for Conclusions on Exposure Draft Business Combinations—Disclosures, Goodwill and Impairment: Proposed amendments to IFRS 3 and IAS 36.
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/goodwill-and-impairment/exposure-draft-2024/iasb-bc-2024-1-bcdgi.pdf>
32. IFRS Foundation (IFRS). (2024b). Business Combinations—Disclosures, Goodwill and Impairment: Proposed amendments to IFRS 3 and IAS 36 (Exposure Draft IASB/ED/2024/1).
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/goodwill-and-impairment/exposure-draft-2024/snapshot-businesscombinations-march2024.pdf>
33. IFRS Foundation (IFRS). (2024c). Project Summary - Business Combinations under Common Control.
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/business-combinations-under-common-control/project-summary-bcucc.pdf>
34. IFRS Foundation (IFRS). (2026). The IFRS® Accounting Standards – Issued Annotated 1 January 2026. IFRS Foundation.

35. International Accounting Standards Committee (IASC). (1998). International Accounting Standard (IAS) 22: Business Combinations.
36. Jennings, R., LeClere, M. J., & Thompson, R. B. (2000). Goodwill amortization and the usefulness of earnings. SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10.2139/ssrn.244053>
37. Mazzi, F., Slack, R., & Tsalavoutas, I. (2018). The effect of corruption and culture on mandatory disclosure compliance levels: Goodwill reporting in Europe. *Journal of International Accounting Auditing and Taxation*, 31, 52–73. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2018.06.001>
38. Pardo Pérez, F. (2002). Análisis de los cambios en la Normativa Contable Internacional de las Combinaciones de Empresas. Una referencia a la problemática del Fondo de Comercio. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 207–232. <https://doi.org/10.51302/rcyt.2002.16337>
39. Peasnell, K. V. (1981). Empirical research in financial accounting. En M. Bromwich, & A. Hopwood (Ed.), *Essays in British Accounting Research* (pp. 104–129).
40. Poramapojn, P., & Wiboonchutikula, P. (2024). Determinants of goodwill and its impact on post-merger and acquisition performance in Thailand: a firm-level analysis. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 31(5), 740–756. <https://doi.org/10.1080/16081625.2023.2176328>
41. PwC. (2025a). Business combinations and noncontrolling interests. https://viewpoint.pwc.com/dt/us/en/pwc/accounting_guides/business_combination/assets/pwcbuscombguide1125.pdf
42. PwC. (2025b). IFRS and US GAAP: Similarities and differences. https://viewpoint.pwc.com/dt/us/en/pwc/accounting_guides/ifrs_and_us_gaap_sim/assets/pwcifrsusgaap0625.pdf
43. Ratiu, R. V., & Tudor, A. T. (2013). The theoretical foundation of goodwill - A chronological overview. *Procedia, Social and Behavioral Sciences*, 92, 784–788. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.08.755>
44. Research Group (ASBJ, EFRAG & OIC). (2014). Should goodwill still not be amortised? Accounting and disclosure for goodwill [Documento de discusión]. https://www.efrag.org/sites/default/files/sites/webpublishing/SiteAssets/140725_Should_goodwill_still_not_be_amortised_Research_Group_paper.pdf
45. Sampieri, R. H., Collado, C. F., Lucio, P. B., Valencia, S. M., & Torres, C. P. M. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill.
46. Securities and Exchange Commission. (2000). International accounting standards: Concept release; request for comment (Release Nos. 33-7801, 34-42430; International Series No. 1215; File No. S7-04-00).

- <https://www.sec.gov/rules-regulations/2000/02/international-accounting-standards>
47. Securities Industry and Financial Markets Association (SIFMA). (2025). 2025 Capital Markets Fact Book. <https://www.sifma.org/wp-content/uploads/2024/07/2025-SIFMA-Capital-Markets-Factbook.pdf>
48. SET100 Index and SET100FF Index profile - the Stock Exchange of Thailand. (s/f). Set.or.Th. Recuperado el 20 de octubre de 2025, de <https://www.set.or.th/en/market/index/set100/profile>
49. Sotti, F., Rinaldi, L., & Gavana, G. (2015). Measurement options for non-controlling interests and their effects on consolidated financial statements consistency. Which should the disclosure be? *Corporate Ownership and Control*, 12(2), 293–302. <https://doi.org/10.22495/cocv12i2c2p3>
50. Tua Pereda, J. (1990). Algunas implicaciones del paradigma de utilidad en la disciplina contable. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 16, 17–50. <https://doi.org/10.17533/udea.rc.25020>
51. Wen, H., & Moehrle, S. R. (2016). Accounting for goodwill: An academic literature review and analysis to inform the debate. *Research in Accounting Regulation*, 28(1), 11–21. <https://doi.org/10.1016/j.racreg.2016.03.002>
52. Yehuda, N., Vincent, L., & Lys, T. (2019). The nature and implications of acquisition goodwill. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 26(6), 709–730. <https://doi.org/10.1080/16081625.2017.1414615>