

Aspectos legales relacionados con la valoración de la propiedad intelectual

Rafael Alejandro Uzcátegui Castro*

RVDM, Nro. 4, 2020. pp-235-269

Resumen: En la actualidad, se ha venido gestando una creciente necesidad de establecer una idónea valoración de los activos de propiedad intelectual, en virtud de su importancia dentro de diversas operaciones en el campo mercantil, como consecuencia de la dificultad de precisar un valor ante la ausencia de armonización entre los métodos financieros de valoración y los criterios de reconocimiento contable. Razón por la cual se analizaron los aspectos legales relacionados con la valoración de la propiedad intelectual, clasificando el sistema de propiedad intelectual, estableciendo determinadas consideraciones sobre la valoración financiera y el reconocimiento contable para precisar algunas figuras mercantiles en las cuales la valoración de la propiedad intelectual resulta fundamental. Concluyendo que valoración de la propiedad intelectual ha adquirido significativa relevancia económica al ser el centro de diversas operaciones mercantiles que conlleva a un cúmulo de consecuencias legales atendiendo operación.

Palabras Claves: Propiedad Intelectual, Valoración, Bienes intangibles

Legal aspects related to intellectual property valuation

Abstract: *Currently, there has been a growing need to establish a suitable valuation of intellectual property assets, by virtue of their importance within various operations in the commercial field, as a consequence of the difficulty of specifying a value in the absence of harmonization between financial valuation methods and accounting recognition criteria. Reason why legal aspects related to the valuation of intellectual property were analyzed, classifying the intellectual property system, establishing certain considerations on financial valuation and accounting recognition to specify some commercial figures in which the valuation of intellectual property it is essential. Concluding that the valuation of intellectual property has acquired significant economic relevance as it is the center of various mercantile operations that leads to a host of legal consequences attending to operations.*

Keywords: *intellectual property, valuation, intangible assets.*

* Abogado con mención Honorífica cum laude, Universidad Dr. Rafael Belloso Chacín (URBE). Magister Scientiarum en Gerencia Tributaria, otorgado por la misma universidad. Actualmente cursando el Doctorado en Ciencias Políticas en la referida casa de Estudios. Email: rafaeluzcategui07@gmail.com

Aspectos legales relacionados con la valoración de la propiedad intelectual

Rafael Alejandro Uzcátegui Castro*

RVDM, Nro. 4, 2020. pp-235-269

SUMARIO:

INTRODUCCIÓN. 1.- Clasificación del Sistema de Propiedad Intelectual. 2- Consideraciones sobre la Valoración Financiera y el Reconocimiento Contable de la Propiedad Intelectual en las Empresas. 3.- Algunas Figuras Mercantiles y su relación con la Valoración de la Propiedad Intelectual. CONCLUSIONES. RECOMENDACIONES BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN.

En la actualidad, la Propiedad Intelectual se erige como una de las principales instituciones jurídico-económicas dentro de la ciencia del Derecho, como resultado de su estímulo al desarrollo económico por medio de la tutela de bienes intangibles que generan valor agregado.

Constituyendo en esencia, un elemento decisivo para el crecimiento económico de las organizaciones empresariales, al coadyuvar por intermedio de su utilización estratégica en la transformación de sus bienes intangibles en activos económicos capaces de generar rentabilidad e innovación.

Por otro lado, el fenómeno de la globalización alineado al desarrollo de las tecnologías de la información y el conocimiento, ha dinamizado el crecimiento e integración de diversos sectores económicos, facilitando el acceso a la tecnología y estandarizando la capacidad productiva de las organizaciones empresariales.

En relación con este último aspecto, se ha generado como consecuencia lógica una disminución en la competencia de los referidos actores a escala global producto de la estandarización de los procesos productivos en conjunto con las maquinarias y las materias primas asociadas al mismo.

Destacando la necesidad de apoyarse en los bienes intangibles a los fines de establecer diferencias significativas en lo que respecta al valor agregado de sus bienes y servicios. Transformando en efecto, la manera en la que se desarrolla la economía hacia un plano en el cual imperan las manifestaciones intangibles.

* Abogado con mención Honorífica *cum laude*, Universidad Dr. Rafael Belloso Chacín (URBE). Magister Scientiarum en Gerencia Tributaria, otorgado por la misma universidad. Actualmente cursando el Doctorado en Ciencias Políticas en la referida casa de Estudios. Email: rafaeluzcategui07@gmail.com

Como resultado de lo anterior, cada vez son más las transacciones y contratos que tienen por objeto la propiedad intelectual y en específico los intangibles en los que esta se apoya, obligando a las organizaciones a adoptar una eficaz política de gestión activos de propiedad intelectual dentro de su planificación a los fines de lograr una correcta monetización de los mismos.

Atendiendo a esta realidad, se ha venido gestando una creciente necesidad de establecer una idónea valoración de los activos de propiedad intelectual, como resultado de la dificultad de establecer un valor ante la ausencia de armonización entre los métodos financieros de valoración y los criterios de reconocimiento contable.

Asimismo, la disimilitud en el contenido de los diversos intangibles asociados al sistema de propiedad intelectual, dificulta la labor de su medición y reconocimiento aunado al hecho de que algunos intangibles empresariales son protegidos por otros regímenes legales, siendo imprescindible dentro del campo empresarial diferenciar unos de otros.

Sin embargo, la diversidad de este tipo de activos amplifica la capacidad de las organizaciones de empresariales de emplearlos en distintas operaciones comerciales a nivel nacional e internacional, en las cuales los bienes intangibles asumen un rol preponderante, destacando aquellas transacciones asociadas a fusiones, acuerdos de franquicia y acuerdos de costos compartidos.

En razón de lo anterior, la presente investigación tiene por objeto analizar los aspectos legales relacionados con la valoración de la propiedad intelectual, para lo cual se procederá a clasificar el sistema de propiedad intelectual, con el objeto de posteriormente establecer determinadas consideraciones sobre la Valoración Financiera y el Reconocimiento Contable de la Propiedad Intelectual en las Empresas para finalmente precisar algunas figuras mercantiles en las cuales la valoración de la propiedad intelectual resulta fundamental, en conjunto con diversas conclusiones y recomendaciones.

1. Clasificación del Sistema de Propiedad Intelectual

En la actualidad, el paradigma económico consolidado bajo la figura de la sociedad del conocimiento erigido durante la segunda mitad del siglo XX, transformó de forma sistemática la forma en la que se desarrolla y concibe la actividad empresarial, propiciando cambios en los cuales los bienes intangibles juegan un papel preponderante por encima de la simple producción.

Como resultado, se ha experimentado un incremento positivo en la competitividad de los diversos actores económicos aunado a la intensificación de la innovación, dada la necesidad de crear diferencias significativas en bienes y servicios con un mayor valor agregado, obligando a estas organizaciones a mantenerse en continua reevaluación y transformación.

En tal sentido, la necesidad de entender los cambios que propiciaban los bienes intangibles sobre la mera producción y evaluar su reconocimiento e impacto económico dentro del patrimonio empresarial, contribuyo a incrementar el interés por la tutela que deriva de la propiedad intelectual como institución jurídico-económica, la cual ha sido abordada desde la óptica de diversas disciplinas y ciencias económicas en orden de comprender su extensión e importancia.

En consecuencia, procederemos a evaluar el sistema de propiedad intelectual para posteriormente establecer la forma en que se clasifica este sistema de protección e ilustrar algunos de los bienes intangibles que se encuentran bajo su espectro regulatorio.

1.1. Sobre el Sistema de Propiedad Intelectual

Los bienes intangibles dentro de las organizaciones empresariales son diversos y aun cuando la figura económica de capital intelectual aglomera gran parte de ellos, resulta indefectible destacar que no todos ellos ostentan protección jurídica con arreglo al sistema de propiedad intelectual.

Sin embargo, ello no significa que no exista algún tipo de protección para los bienes intangibles ajenos al sistema, sino que su tratamiento jurídico y como consecuencia lógica contable será diferente, resultando importante determinar la extensión y contenido del sistema de propiedad intelectual a los fines de poder establecer a los fines de la presente investigación, el tratamiento de estos.

En consecuencia, a los efectos de acercarnos a una aproximación a lo que debe entenderse por propiedad intelectual, Antequera (1998, 37) nos señala que:

De una manera general, y como una vía de aproximarse a la materia, podemos definir a la “*propiedad intelectual*” o a los “*Derechos Intelectuales*”, en un sentido amplio, como el área jurídica que contempla sistemas de protección para los bienes inmateriales, de carácter intelectual y de contenido creativo, así como de sus actividades afines o conexas.

Asimismo, culmina el referido autor (1998, 37) indicando que “ese concepto *latu sensu*, del derecho en estudio, permite incluir en el objeto protegido a bienes incorporeales de diferentes órdenes: artísticos, literarios y científicos, industriales, comerciales y técnicos”.

Por otro lado, Morles (2010, 266) enfoca su postura sobre la base de los derechos intelectuales, entendiendo por estos:

Bajo la expresión de derechos intelectuales se agrupan tanto los derechos que se atribuyen a los autores de creaciones espirituales (Obras de arte, literatura, invenciones) como a los derechos que pertenecen a los empresarios que utilizan signos específicos para identificar su nombre, su empresa o sus productos (nombres co-

merciales y marcas). Las patentes, los signos distintivos y las creaciones protegidas por el derecho de autor constituyen bienes inmateriales con una importancia cada vez mayor.

En una misma línea temática, Rangel (2011, 10) en un escrito publicado para la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), ha destacado que la propiedad intelectual conserva una estrecha relación con las manifestaciones del intelecto, indicando que:

La literatura jurídica destinada a explicar, en el idioma español, los fundamentos y las especificidades del Derecho de la propiedad intelectual, ha existido entre los autores de Iberoamérica desde la primera mitad del siglo pasado. Estas obras, siguen siendo instrumento de consulta para toda persona que tiene asignada una tarea relacionada con la adquisición, conservación, ejercicio, defensa y respeto, de los derechos que recaen sobre los bienes inmateriales de la empresa, esto es, de los derechos de propiedad intelectual. Esos derechos recaen sobre una serie de bienes que tienen en común su carácter incorpóreo, intangible o inmaterial. Por ello, hay quienes usan indistintamente la expresión propiedad intelectual (Rangel Medina) o propiedad inmaterial (Gama Cerqueira), para referirse a este conjunto de bienes; otros adoptan la expresión bienes jurídicos inmateriales. La propiedad intelectual es en realidad un nombre colectivo que sirve para agrupar a dos disciplinas jurídicas conocidas: i. la propiedad industrial por un lado; y ii. el Derecho de autor y los Derechos conexos, por el otro

Asimismo, Levy-Carciente & Perdomo (2017, 73) acercándonos al contenido que comprende el sistema de propiedad intelectual afirman:

La propiedad intelectual es definida por la Organización Mundial para la Propiedad Intelectual, como toda creación de la mente humana, sean invenciones, obras literarias, obras artísticas, símbolos, nombres, imágenes o diseños utilizados en el comercio (OMPI, 2010). Ella es clasificada en dos categorías: propiedad industrial y derecho de autor. La primera incluye patentes, modelos de utilidad, marcas, diseños industriales e indicaciones geográficas de origen; la segunda incluye obras literarias (novelas, poemas y obras de teatro), películas, obras musicales, obras artísticas (dibujos, pinturas, fotografías y esculturas), y diseños arquitectónicos. Los derechos conexos al derecho de autor incluyen los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes sobre sus interpretaciones o ejecuciones, los de los productores de fonogramas sobre sus grabaciones y los de los organismos de radiodifusión sobre sus programas de radio y televisión

Siendo entonces, que podemos afirmar que en lo que respecta al contenido del sistema de propiedad intelectual, desde una óptica primigenia comprende dos categorías, la primera circunscrita al derecho de autor y los derechos conexos, afectando las obras de orden literario, artístico y científico así como sus ejecuciones, y la segunda constituida por la propiedad industrial, plano en el que se ubican las patentes, las marcas, los modelos y diseños industriales.

Adicionalmente, aun cuando los bienes intangibles asociados al sistema de propiedad intelectual son diversos, siguiendo las posturas de Astudillo (2017, 62) su naturaleza es de orden privado, por cuanto otorgan a su titular la disposición exclusiva sobre los mismos por un tiempo determinado, así lo expresan al circunscribir su postura bajo la siguiente premisa:

Sobre estas creaciones el Derecho ha creado una ficción conocida con el nombre de Propiedad Intelectual o Derechos de Propiedad Intelectual, los cuales son derechos de naturaleza privada que permiten la explotación exclusiva de las creaciones durante lapsos previstos en las leyes. Vencido el lapso la creación pasa al dominio público. Son asimismo “derechos de excepción” por cuanto de conformidad con el principio general las creaciones de los seres humanos son de libre acceso por todas las personas. Estos derechos sustraen a las creaciones del dominio público, a donde volverán una vez caduquen por el lapso previsto en las leyes o por otras causas igualmente contempladas en las mismas.

Finalmente, la importancia del sistema de propiedad intelectual es diversa, no obstante, sin pretender agotar el debate es posible circunscribir las mismas siguiendo a Astudillo (2017), el cual ha destacado su función de promotora de inversión sobre la generación de conocimiento e innovación dentro del sector empresarial por una parte, así como el fomento de la difusión de los nuevos conocimientos propiciando su introducción en los mercados.

Conforme las posturas que anteceden, podemos afirmar que el sistema de la propiedad intelectual pretende la protección de diversos bienes intangibles, en aras de promover la evolución del conocimiento y el crecimiento de la innovación conforme a la tutela exclusiva de estos bienes para sus titulares, constituyendo un sistema amplio que engloba en su conjunto diversos intangibles disímiles en lo que respecta a su contenido y expresión.

En consecuencia y atendiendo a esta diversidad de expresiones, el derecho de propiedad intelectual ha sido dividido en dos grandes grupos, esto es, la Propiedad Industrial y el Derecho de Autor y los Derechos conexos.

1.1.1. El Derecho de Autor y los Derechos Conexos.

Existe una categoría de bienes intangibles derivados del intelecto, que se encuentran asociados al desarrollo de obras, cuyo contenido se encuentra ligado a producciones de orden científico, artístico y literario, que trasciende al medio de expresión en el cual se encuentre soportado, siendo este el campo del Derecho de Autor.

En Venezuela, la Ley Sobre el Derecho de Autor (1993) nos acerca a lo que debe entenderse por esta categoría al ilustrarnos sobre el contenido de su protección, indicando que “comprende las obras del ingenio de los autores, con carácter creador

sean estas de origen literario, científico o artístico, independientemente de su forma de expresión, merito o destino”.

Siguiendo el mismo orden de ideas, Ricardo Colmener, Mitchell Roy y David Isa (2011, 182) circunscriben el Derecho de Autor sobre la siguiente premisa:

Un derecho de autor es un conjunto de derechos exclusivos otorgados por un periodo de tiempo a los autores por su expresión creativa. Tales derechos incluyen los derechos de reproducción, presentaciones públicas, grabaciones, transmisión, traducciones y adaptaciones. A diferencia de las patentes el disfrute y ejercicio de estos derechos no está sujeto a ninguna formalidad. La ley de derechos de autor protege las obras originales, literarias, y artísticas fijadas en cualquier medio tangible de expresión. No protege ideas, procedimiento o conceptos matemáticos

En consecuencia, de las posturas que anteceden se desprende que el Derecho de Autor comporta una serie de derechos relativos a la explotación de las expresiones intelectuales vinculadas al mismo bajo la figura de obras aunado a que su protección no se encuentra sometida a ninguna formalidad más allá de su expresión.

Asimismo, entre las diversas creaciones intelectuales que podemos ubicar dentro de esta categoría se encuentran las obras artísticas (pinturas, esculturas), científicas (trabajos de investigación, conferencias) literarias (libros, poemas), musicales (canciones, arreglos) programas de computación (*software*), tomando en cuenta que esta es un aproximación meramente enunciativa.

En la actualidad, diversas son las organizaciones y grupos empresariales cuyo giro comercial se centra en la monetización de estos intangibles, entendiendo por esta, la transformación de estas creaciones intelectuales en rentabilidad, por intermedio de su comercialización o bien por su reconocimiento interno a nivel financiero.

Tal sería el caso de las industrias creativas del cine, la televisión, de la literatura, el teatro, la industria del *software* y los videojuegos. Sin embargo, otros sectores económicos no son ajenos a estas creaciones intelectuales, principalmente en lo que se refiere al *software*, donde no solo se ha generalizado su aplicación al común de las actividades empresariales en aras de facilitar los procesos sino que se han destinado recursos y departamentos propios a su desarrollo.

1.1.2. La Propiedad Industrial y su Protección.

La segunda categoría de bienes intangibles derivados del intelecto, se encuentra vinculadas a las invenciones de aplicabilidad comercial e industrial, este es el caso de la Propiedad Industrial.

Bajo ese particular, siguiendo la normativa venezolana contenida en la Ley de

Propiedad Industrial (1955) logramos establecer una aproximación a esta categoría sobre la base del su contenido, conforme a las disposiciones del artículo 1 del referido cuerpo normativo, en los términos siguientes

La presente Ley regirá los derechos de los inventores, descubridores e introductores sobre las creaciones, inventos o descubrimientos relacionados con la industria; y los de los productores, fabricantes o comerciantes sobre las frases o signos especiales que adopten para distinguir de los similares los resultados de su trabajo o actividad.

Desde otra perspectiva, Rangel (2011, 10) considera que:

La propiedad industrial es también un nombre colectivo con el que los comentaristas legales, académicos, abogados, y redactores de textos legales, acostumbran agrupar a otras dos categorías de derechos: las creaciones industriales novedosas y los signos distintivos. Al sector de las creaciones industriales novedosas corresponden las patentes de invención, los diseños industriales (dibujos industriales y modelos industriales), y los modelos de utilidad. En este mismo sector, quedan agrupadas otras manifestaciones que tienen más elementos en común con las creaciones industriales novedosas que con otras instituciones de la propiedad industrial, razón por la cual, ha parecido recomendable agruparlas a un lado de los derechos que recaen sobre las creaciones industriales novedosas, como derechos vecinos del Derecho de patentes. Estos últimos, incluyen los secretos empresariales, tanto secretos industriales como secretos comerciales; a las variedades u obtenciones vegetales y a los diseños de circuitos integrados

Asimismo, Fernando, Fuentes e Yolanda Pinzon (2000, 28) conciben a la propiedad industrial como:

El conjunto de normas que regulan y protegen las creaciones intelectuales con carácter tecnológico (invenciones patentables, modelos, de utilidad y diseños industriales) y las creaciones intelectuales con carácter comercial (marcas, denominaciones de origen, lemas, ect)

Del contenido de las posturas que anteceden se evidencia que los bienes intangibles asociados al marco de protección y regulatorio de la propiedad industrial, a diferencia del derecho de autor, se encuentran estrictamente ligados a la aplicabilidad industrial o comercial, siendo las patentes y las marcas sus expresiones más comunes.

Siguiendo el mismo orden de ideas, Colmener Ricardo, Mitchell Roy y David Isa (2011), concibe a las patentes como:

La patente es un documento y derecho otorgado por el Estado que le otorga al receptor el derecho exclusivo sobre una invención por un periodo de tiempo. Cuando el objeto de una patente identifica un producto, el propietario puede evitar que terceros hagan uso, ofrezcan para la venta, vendan o importen el producto sin su consentimiento, cuando el objeto de la patente es un proceso, el

propietario puede evitar que terceros utilicen el proceso, ofrezcan para la venta, vendan o importen un producto obtenido directamente por ese proceso, sin su consentimiento. Ningún país otorgara estos derechos sin el registro oficial de la invención patentada y una vez que se otorguen los derechos solo serán exigibles dentro del país otorgante.

Asimismo, la Ley de Propiedad industrial, nos indica que puede ser objeto de patente, precisando en su artículo 14 que:

Pueden ser objeto de patente: 1º) todo producto nuevo, definido y útil; 2º) toda nueva máquina o herramienta y todo nuevo instrumento o aparato de uso industrial o de aplicación medicinal, técnica o científica; 3º) las partes o elementos de máquinas, mecanismos, aparatos, accesorios, mediante los cuales se logre mayor economía o perfección en los productos o resultados; 4º) los nuevos procedimientos para la preparación de materias u objetos de uso industrial o comercial; 5º) los nuevos procedimientos para la preparación de productos químicos y los nuevos métodos de elaboración, extracción y separación de sustancias naturales; 6º) las reformas, mejoras o modificaciones introducidas en las cosas ya conocidas; 7º) todo nuevo modelo o dibujo de uso industrial; 8º) cualquier otra invención o descubrimiento apto para tener una aplicación industrial; y, 9º) la invención, mejora o modelo o dibujo industriales que, habiendo sido patentado en el exterior, no haya sido divulgado, patentado ni puesto en ejecución en Venezuela.

Partiendo del desarrollo anterior, las patentes son intangibles propios de la propiedad industrial que revisten las características de nuevo, definido y útil, y que otorgan a su titular el derecho de impedir la utilización de los bienes o procesos objeto de patente, sobre estas características Colmener Ricardo, Mitchell Roy y David Isa (2011), afirma que:

Primero, la invención debe ser nueva o novedosa. Esto significa que la invención no se ha previsto en la técnica anterior, no se ha divulgado en ninguna parte del mundo, no se ha descrito antes de la fecha de presentación de la solicitud de patente. Segundo, la invención debe contener un siguiente paso inventivo, esta condición examina si la invención es un avance técnico suficiente sobre la técnica anterior para obtener una nueva patente. Tercero, la invención debe ser útil o capaz de aplicación industrial. Si la invención no se puede utilizar en un sentido comercial, o al menos ser capaz de producción industrial, no se otorgará ninguna patente, sin embargo, cuando un inventor pueda demostrar que su invención cumple los requisitos de patentabilidad entonces se le otorgará una autorización.

Establecida como ha sido una aproximación a categoría de la propiedad industrial referida a las patentes toca pasar a analizar las marcas dentro de las manifestaciones objeto de propiedad intelectual, sobre este respecto, la Ley de Propiedad Industrial (1955) en su artículo 27 nos acerca a lo que ha de entenderse por marca comercial, conforme a la premisa siguiente:

Bajo la denominación de marca comercial se comprende todo signo, figura, dibujo, palabra o combinación de palabras, leyenda y cualquiera otra señal que revista novedad, usados por una persona natural o jurídica para distinguir los artículos que produce, aquéllos con los cuales comercia o su propia empresa. La marca que tiene por objeto distinguir una empresa, negocio, explotación o establecimiento mercantil, industrial, agrícola o minero, se llama denominación comercial. Lema comercial es la marca que consiste en una palabra, frase o leyenda utilizada por un industrial, comerciante o agricultor, como complemento de una marca o denominación comercial.

Por su parte, Juan Korody (2013. 27) en su análisis particular subsume esta figura bajo la siguiente premisa:

En suma podemos definir como marca, a todos aquellos signos gráficos o ideográficos, palabra o palabras, representaciones sensoriales como sonidos, olores, colores, texturas; que individualmente o en combinación, representan una idea una novedad que se conecta e identifica un producto o un servicio y por ello, mediante la simple apreciación logra distinguirse y diferenciarse de otros

Desde otra perspectiva, el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), en su anexo IC del Acuerdo de Marrakech de 1994, en relación a las marcas dispone en el numeral 1 del artículo 15 que:

Podrá constituir una marca de fábrica o de comercio cualquier signo o combinación de signos que sean capaces de distinguir los bienes o servicios de una empresa de los de otras empresas. Tales signos podrán registrarse como marcas de fábrica o de comercio, en particular las palabras, incluidos los nombres de persona, las letras, los números, los elementos figurativos y las combinaciones de colores, así como cualquier combinación de estos signos. Cuando los signos no sean intrínsecamente capaces de distinguir los bienes o servicios pertinentes, los Miembros podrán supeditar la posibilidad de registro de los mismos al carácter distintivo que hayan adquirido mediante su uso. Los Miembros podrán exigir como condición para el registro que los signos sean perceptibles visualmente

Siendo entonces que partiendo de las posturas desarrolladas, es posible afirmar que la marca como bien intangible dentro del sistema de propiedad industrial constituye todo signo gráficos y representaciones sensoriales capaces de identificar bienes y servicios dentro del mercado.

En lo que respecta a la función que cumple la marca, resulta imprescindible destacar que la misma es compleja, siguiendo a Morles (2010, 278) en su perspectiva particular la asocia al elemento distintivo como canalizador de publicidad y garantía de calidad dentro de la relación de enlace entre el público y el producto, en consecuencia, dispone el referido autor:

La función distintiva es considerada la más importante, pero no la única. En efecto, el signo distintivo actúa como un instrumento de enlace entre el público

y el producto y permite el desarrollo de dos actividades de distinto signo: la publicidad y las garantías de calidad. En correspondencia con la concepción que ha sido enunciada, el artículo 27 de la Ley de Propiedad Industrial expresa que “la marca... comprende... signos para distinguir los artículos”; y el artículo 29 ejusdem agrega que “cualquier marca podrá destinarse a distinguir más de un “grupo... de productos...”. La marca, por la función distintiva que ejerce, facilita la relación con la clientela, convirtiéndose en un elemento de enorme valor patrimonial. Por ello se ha hecho notar que las marcas cumplen una función importante en el proceso de competencia, pues a través de la misma se concreta el juicio favorable o adverso de los consumidores.

A su vez, Betty Ramos y Laura García (2008, 31) siguiendo la clasificación propuesta por Bertone y Cabanellas (1989) dividen la función de la marca en (i) función distintiva, como función esencial orientada a distinguir los productos en el mercado asociados a la marca; (ii) función de identificación de los bienes y servicios, por medio de la cual los consumidores y usuarios pueden identificar la empresa de donde derivan los productos o servicios asociados a la marca.

Siguiendo con el mismo orden de ideas, destaca también la (iii) función de garantía de calidad, la cual permite al consumidor discriminar entre un producto y otro destinados al mismo fin dotando de garantía de calidad a determinados productos; y (iv) función publicitaria, la cual se desarrolla como consecuencia de los signos marcarios conforme a elementos visuales con la finalidad de transmitir información adecuada del producto propiciada por expertos en el área.

Finalmente, a los fines de aproximarse a la función de la marca en lo atinente a la competencia, resulta indefectible traer a colación la postura económica asumida por García Rodríguez (1997, 104) quien afirma que la marca:

Supone para el vendedor una ayuda importante en los esfuerzos de promoción que realiza, ya que le permite crear para su producto o servicio, una imagen diferente a la de las otras marcas, que en el caso de productos homogéneos que compiten en el mercado puede constituir la única diferencia significativa. Esta diferenciación frente a la competencia es para la empresa una ventaja competitiva y constituye una efectiva barrera de entrada en el mercado. Dicha ventaja puede proceder de activos de la marca como la lealtad, un alto nivel de reconocimiento, unas determinadas asociaciones o una fuerte calidad percibida, que llevarán al consumidor a elegir el producto sin tener en cuenta a los otros que ofrece la competencia

En consecuencia, la función que cumple la marca es diversa, aun cuando desde una perspectiva primigenia se encontraba vinculada al carácter distintivo de los bienes y servicios asociados a la misma, en la actualidad se consolida su función de garantía de calidad en conjunto con su representación publicitaria, logrando establecer diferencias significativas en la introducción de bienes y servicios en un mercado determinado.

Finalmente, cabe destacar que si bien el objeto de la propiedad intelectual se encuentra asociado a determinada clasificación de activos intangibles, no son los únicos, existen otros bienes intangibles que responden a otros regímenes de protección más asociados a la competencia.

Siguiendo con el mismo orden de ideas, bienes como el *goodwill*, la clientela, las relaciones comerciales, el secreto empresarial, la imagen personal, son intangibles cuya valoración y comprensión resulta de importancia para las organizaciones empresariales y que encuentran su regulación en otros sistemas normativos vinculados a la propiedad intelectual, como es el caso del sistema de protección a la competencia o bien las normativas para evitar la competencia desleal.

Partiendo de la afirmación que antecede, Rangel (2011,12) en lo atinente a la competencia desleal y su vinculación a la propiedad intelectual señala:

Los derechos de propiedad industrial tienen como complemento indispensable la disciplina de la competencia desleal. A diferencia de los derechos de propiedad intelectual que, como regla general, toman la forma de derechos exclusivos de explotación que recaen sobre los bienes inmateriales de la empresa, la disciplina de la competencia desleal no contempla derechos exclusivos a favor de un titular. La disciplina de la competencia desleal trata de obligaciones; específicamente de obligaciones a cargo de los comerciantes. Las reglas de la competencia desleal exigen que todo comerciante se conduzca conforme a los usos honestos en materia industrial y comercial

En Venezuela, la regulación de la competencia y las prácticas desleales se encuentran incluidas en el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley antimonopolio (2014), donde se prohíben las prácticas desleales, fraudulentas y engañosas en lo atinente a los procesos de distribución, producción y comercialización¹, indicando a su vez, que serán consideradas prácticas desleales la publicidad engañosa, simulación o imitación, el soborno comercial y la violación de normas conforme el artículo 17 el cual es del tenor siguiente:

Se entenderá como prácticas desleales, las siguientes: 1. La publicidad engañosa: Todo acto que tenga por objeto, real o potencial, inducir a error al consumidor o usuario de un bien o servicio, sobre las características fundamentales de los mismos, su origen, composición y los efectos de su uso o consumo. Igualmente, la publicidad que tenga como fin la difusión de aseveraciones sobre bienes o servicios que no fueren veraces y exactas, que coloque a los agentes económicos que los producen o comercializan en desventaja ante sus competidores. 2. Simulación o

¹ Artículo 16. Se prohíben las prácticas desleales, engañosas y fraudulentas en la producción, distribución y comercialización, en cualquiera de sus fases, por ser contrarias a la democratización económica y por ser capaces de desplazar en forma real o potencial, total o parcial, a los sujetos de aplicación de este Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley, que realicen una misma actividad económica, en perjuicio de éstos, o de los ciudadanos y ciudadanas en el ejercicio de su derecho al acceso oportuno y justo a bienes y servicios...

imitación: Es aquella situación que genera confusión acerca de la procedencia empresarial de un producto, en beneficio propio o de agentes económicos vinculados entre sí, como medio a través del cual se pretende que el público asocie la empresa del imitador con otra u otras que gozan de un prestigio o de una notoriedad de la que el competidor desleal carece. En tal sentido, se considerará desleal el empleo no autorizado de signos distintivos ajenos o denominaciones de origen falsas o engañosas, imitación de empaques o envoltorios. 3. El soborno comercial: Se considera soborno comercial cuando un agente económico induce a una persona que trabaja en una empresa competidora para que realice actividades o tome decisiones contrarias a los intereses de la empresa en la que labora, o bien no cumpla sus deberes contractuales, a cambio de una contraprestación; con la finalidad de obtener beneficios para su empresa, que en ausencia de dicha práctica no lograría. 4. Violación de normas: Se considera desleal, el prevalecer en el mercado mediante una ventaja adquirida como resultado del incumplimiento de una norma jurídica o reglamentaciones técnicas, tales como ambientales, publicitarias, tributarias, de seguridad social o de consumidores u otras; sin perjuicio de las disposiciones y sanciones que fuesen aplicables conforme a la norma infringida

En contraste con los postulados que anteceden, podemos afirmar que dentro del sistema de competencia pueden encontrar protección el resto de los intangibles indicados anteriormente, por cuanto el empleo indiscriminado de estos intangibles por terceros de forma desleal, fraudulenta o engañosa, puede ser subsumida en las diversas prácticas desleales desarrolladas.

Finalmente, la clasificación antes abordada sobre el sistema de propiedad intelectual limitada a evaluar los elementos más relevantes del derecho de autor y la propiedad industrial, continua en creciente evolución en la medida que los intangibles adoptan nuevas formas y la exigencias de tutela de bienes inmateriales se intensifica, en materia de derecho de autor destaca el caso de los videojuegos y la inteligencia artificial como fenómenos que se encuentran en constante evaluación, por el contrario, en materia de propiedad industrial, las nuevas variedades vegetales, los circuitos integrados y los esquema de trazado, las marcas no visibles, inventos en el campo de la robótica, sin dejar de lado las reivindicaciones en materia de propiedad intelectual colectiva, entre otros son paradigmas claros de dicha realidad.

2. Consideraciones sobre la Valoración Financiera y el Reconocimiento Contable de la Propiedad Intelectual en las Empresas.

Dentro del valor de mercado de las empresas, la propiedad intelectual juega un papel preponderante, por cuanto el valor de las organizaciones empresariales en la actualidad deviene de la integración de sus bienes materiales e inmateriales, siendo estos últimos en diversos casos superiores a los primeros.

Por otro lado, la gestión empresarial hoy en día demanda la comprensión de

las ventajas que derivan de la idónea utilización del cúmulo de activos de los que se encuentra dotada la organización, a los fines de establecer estrategias corporativas efectivas que converjan en mayores beneficios económicos y eviten los efectos negativos de su subestimación.

En consecuencia, desde la consolidación de la sociedad del conocimiento², la valoración y el reconocimiento contable como activo de la propiedad intelectual ha constituido un segmento de vital importancia dentro de la actividad empresarial de diversas organizaciones y grupos económicos a escala mundial, como resultado del valor agregado que dimana de su contenido.

2.1. Consideraciones sobre la Valoración Financiera de la Propiedad Intelectual

Cuando se pretende establecer una aproximación sobre el valor de algún bien, se propende a establecer el mismo atendiendo a la naturaleza del objeto cuyo valor se pretende determinar, conforme a una estimación bien de orden subjetivo o económico.

No obstante, el valor financiero es el que resulta de interés para las organizaciones empresariales, incluso para el Estado y la sociedad, siendo objeto de estudio de diversas disciplinas científicas que rodean el tratamiento de bienes destacando el derecho, la económica, la contabilidad, y que nos trae al desarrollo de la presente investigación, más propiamente la valoración financiera, entendiendo que esta es distinta a lo que ha de entender por precio, el cual es el resultado de lo que debe de pagarse en una determinada transacción.

La valoración financiera por el contrario, persigue el establecimiento de parámetros medibles desde la óptica financiera de un bien, siendo el caso que nos ocupa la valoración de los bienes intelectuales tutelados por el derecho de propiedad intelectual.

Ciertamente, resulta complejo establecer de forma precisa la valoración económi-

² Krüger Karsten (2006) EL CONCEPTO DE SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales Vol. XI, No. 683, 25 De Octubre de 2006 Universidad De Barcelona: La noción sociedad de conocimiento tiene sus orígenes en los años 1960 cuando se analizaron los cambios en las sociedades industriales y se acuñó la noción de la sociedad post-industrial. Así, por ejemplo, el sociólogo Peter F. Drucker pronosticó la emergencia de una nueva capa social de trabajadores de conocimiento y la tendencia hacia una sociedad de conocimiento (Drucker 1969). Este tipo de sociedad está caracterizada por una estructura económica y social, en la que el conocimiento ha substituido al trabajo, a las materias primas y al capital como fuente más importante de la productividad, crecimiento y desigualdades sociales. Sin embargo, más conocido es el trabajo de D. Bell (1973; 2001) sobre la sociedad post-industrial. Este concepto expresó la transición de una economía que produce productos a una economía basada en servicios y cuya estructura profesional está marcada por la preferencia a una clase de profesionales técnicamente cualificados. El conocimiento teórico se ha convertido, según este enfoque, en la fuente principal de innovación y el punto de partida de los programas políticos y sociales. Este tipo de sociedad está orientado hacia el progreso tecnológico y la evaluación de la tecnología y se caracteriza por la creación de una nueva tecnología intelectual como base de los procesos de decisión.

ca de un bien intangible, como objeto de la propiedad intelectual, en virtud de lo disímil de estas y la dificultad de aplicar una metodología que sea capaz de ponderar cada uno de los bienes integrantes de las mismas.

Sobre este particular, Álvarez Villanueva (2010) al presentarnos los diferentes problemas que enfrenta la valoración de los intangibles, realiza las siguientes consideraciones:

La valoración de dichos activos es muy compleja ya que no existe un método único y además diferentes medidores dan resultados distintos. El carácter subjetivo y heterogéneo de los intangibles hace que la labor sea muy complicada. A pesar de ello, es necesario tener una orientación sobre su valor, ya que influye en el precio de la propia empresa y acciones, así que los usuarios y stakeholders solicitan dichos datos. La problemática reside en escoger el método óptimo de valoración.

Asimismo, en lo que respecta a los diversos métodos existentes, Álvarez Villanueva (2010) desde una óptica primigenia nos presenta una clasificación de los métodos de valoración, vislumbrando a los mismos como simples o compuestos precisando a todo evento que:

Los métodos simples se dividen en métodos analíticos o patrimoniales y métodos de rendimiento. Los métodos patrimoniales determinan únicamente el valor contable de sus acciones. Los métodos de rendimiento, por el contrario, analizan el valor de la empresa basándose en cálculos de beneficios pasados y aportando información actualizada. Ambos métodos se caracterizan por el criterio de temporalidad pasada, futura y actual. Ejemplos de métodos simples son: Valor nominal, Valor contable histórico, Activo neto real, Valor sustancial, Valor de rendimiento. En cuanto a los métodos compuestos, tal y como se ha comentado, se basan en la combinación de varios métodos simples. Todos ellos buscan el análisis del valor la empresa, con los activos intangibles como pieza clave de funcionamiento. En este caso, y debido a la mezcla heterogénea de elementos subjetivos y funcionales, se hace necesario limitar criterios y tener en cuenta que su criterio de temporalidad es pasado, no futuro, lo que implica una pérdida importante de información. Ejemplos de métodos compuestos son: el Goodwill, el Método indirecto o práctico, el Método directo o anglosajón y el Activo real más Beneficios.

Por otra parte, resulta indefectible traer a colación la postura Juan Korody (2012, p. 147), quien nos presenta un bosquejo de los diversos métodos utilizados en materia de marcas comerciales dentro de la valoración de intangibles, sobre la siguiente premisa:

Podemos observar que dichos intangibles pueden ser valorados: (i) utilizando el valor de las acciones más la deuda financiera (valor de la empresa); (ii) la diferencia del valor del mercado y el valor contable de las acciones de la empresa; (iii) a través del goodwill (método de valor neto patrimonial ajustado); (iv) la diferencia entre el valor de mercado y el valor contable de las acciones, menos la capacidad de gestión del equipo directivo; (v) valor de reposición de la marca (relacionado con la inversión en marketing, promociones o inversiones publicitarias); (vi) la

diferencia entre el valor de la empresa con marca y el de otra empresa análoga que vendiera productos sin marca (en el caso de genéricos); (vii) el valor del free cash flow de la empresa menos los activos utilizados por la rentabilidad exigida y (viii) las opciones de vender a mayor precio y/o mayor volumen y las opciones de crecer a través de nuevos mercados, productos

Como se desprende de las posturas que anteceden, se evidencia que la problemática en torno a la valoración reside en (i) la variedad de los métodos existentes para valoración de intangibles, (ii) la naturaleza del intangible objeto de valoración y (iii) la existencia de diversos indicadores económicos tales como el mercado, el valor real de la organización, factores internos tales como procesos, desarrollo, recursos humanos, formación e indicadores externos dentro de los cuales se ubican clientes, inversores, accionistas, consumidores, proveedores entre otras partes interesadas.

Sin embargo, cabe destacar que la titánica labor de valorar los intangibles atendiendo a la gran variedad de métodos existentes, ha propiciado la integración de comisiones de profesionales y técnicos de diversas disciplinas, cuyas conclusiones han arrojado la aplicabilidad *sui generis* de los métodos, respondiendo a factores de razonabilidad.

Por otro lado, dentro del ordenamiento jurídico venezolano, no existen normas en específico que regulen la valoración de los intangibles, aun cuando existen disposiciones aisladas en materia tributaria, aduanera y comercial que disponen determinados lineamientos a considerar para cierto tipo de operaciones.

Tal sería el caso de las disposiciones relativas a precios de transferencia, contempladas en el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Impuesto Sobre la Renta (2015), al momento de evaluar las normas comunes a dichos métodos destaca en su artículo 122 dispone:

Deberá efectuarse la comparación entre las características de los bienes o servicios, a objeto de determinar el grado de similitud de las transacciones vinculadas y no vinculadas. En el caso de bienes materiales deben considerarse las características físicas de los bienes, su calidad, disponibilidad y volumen de suministro entre otros. En el caso de prestación de servicio deberá efectuarse la comparación en base a las características referidas a la naturaleza y duración del servicio. En el caso de bienes inmateriales deben considerarse las características referidas a la forma de transacción (licencia o venta), la clase de derecho de propiedad (industrial o intelectual) la duración, el grado de protección y los beneficios previsible por el uso de los derechos de propiedad.

A su vez, las disposiciones establecidas en el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, específicamente en el literal c) del artículo 8, algunos bienes derivados de intangibles, indicando que para determinar el valor de aduana se añadirán:

Los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que los mencionados cánones y derechos no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar.

No obstante, esta regla de valoración solo es aplicable ante la imposibilidad de aplicación de otras reglas para la determinación del valor de transacción en materia de comercio exterior. Por otro lado, en el orden interno, el Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas (1991) precisa algunas consideraciones por lo que respecta a la valoración cuando existen ciertos bienes intangibles a ser considerados dentro del valor normal, precisando el artículo 243 en materia de patentes que:

Si las mercancías a valorar han sido fabricadas con arreglo a una patente de invención, conforme a un dibujo o modelos protegido, por la determinación del precio normal se tomara en cuenta el valor del derecho a utilizar la patente, el dibujo o el modelo.

En las marcas, el artículo 244 ejusdem indica “si las mercancías a valor se importan amparadas por una marca extranjera de fábrica o de comercio, para la determinación del precio normal se tomara en cuenta el valor del derecho a utilizar por dicha marca”.

Sin embargo, cabe destacar que en virtud de la ausencia de una regulación jurídica específica aunado a la variedad de métodos existentes para la valoración de la propiedad intelectual, las organizaciones empresariales se enfrentan a una sistemática ambigüedad.

Llegando a propiciar en materia tributaria, aduanera y comercial conflictos en lo que se refiere a las posturas en torno al valor de determinado bien frente a los organismos reguladores Estatales, donde pueden en determinado momento ser contrapuestos.

No obstante, conforme a una interpretación positiva es posible afirmar que la obligación de las organizaciones empresariales en atención a la valoración de los intangibles es la búsqueda de un equilibrio económico sobre la base de una medición razonable ante la inexistencia de regulaciones directas.

Pudiendo en consecuencia, emplear el método que consideren más adecuado atendiendo a la naturaleza del bien u objeto sometido a valoración conforme a las garantías constitucionales de libertad económica y libertad de gestión y organización en conjunto con el principio de legalidad.

2.2. La Valoración y el Reconocimiento Contable de la Propiedad Intelectual

El valor de las empresas responde a diversas variables, algunas monetarias y no monetarias, otras al capital, el activo y el pasivo, representativos en su conjunto del patrimonio de la organización, el cual es reconocido y expresado conforme a las normas generalmente aceptadas de contabilidad

La importancia de estas radica no solo en que constituyen una herramienta para el entendimiento de la situación financiera de las organizaciones para trazar estrategias orientadas a su mejoramiento sino en el entendimiento de los diversos activos de los cuales se encuentra dotada.

Sin embargo, aun cuando la valoración financiera conforme a los postulados que se han venido evaluando, en esencia constituye un proceso de tasación aunado a un concepto ideal y económico que nos aproxima al valor real del objeto valorado sobre elementos cuantitativos y cualitativos.

Cabe destacar que esta diverge del reconocimiento contable por cuanto, si bien este último supone una valoración, la misma se encuentra limitada al cumplimiento de determinados criterios contables y financieros.

Sobre ese particular, en materia de intangibles, la normativa contable internacional atendiendo a la creciente preocupación sobre el tratamiento de los intangibles y la diversidad de sus manifestaciones, estableció determinados criterios para su reconocimiento dentro de la Norma Internacional de Contabilidad No 38, comúnmente denominada NIC 38 conforme a la *International Accounting Standards Board (IASB)*.

La importancia y trascendencia de las normas internacionales de contabilidad como principios de contabilidad generalmente aceptados radica en la amplia aceptación que de las mismas se tienen al facilitar la formación y presentación uniforme de información financiera.

Estas normas siguiendo a Paredes (2013, 85) tienen su origen en:

Los principios de contabilidad dictados desde 1973 hasta 2001 por el International Accounting Standards Committee (IASC) se denominan Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y los dictados por el International Accounting Standards Board (IASB), Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Asimismo, las interpretaciones de las NIC y NIIF se conocen con las siglas de SIC y CINIIF. Los referidos principios e interpretaciones en su conjunto denominadas Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

En lo que respecta a Venezuela, la Federación de Colegio de Contadores Públicos de Venezuela (FCCPV) aprobó la aplicación de las referidas normas conforme al

Boletín de Aplicación VEN-NIFF 0, referido al Acuerdo Marco para la Adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera.

Encontrando vigencia cada una de sus normas en la actualidad previa su revisión y consecuente sometimiento a un análisis técnico respecto a los impactos de su aplicabilidad en el entorno venezolano, desarrollado por el Comité Permanente de Principios de Contabilidad (CPPC) de la Federación de Colegio de Contadores Públicos de Venezuela.

Sobre la validez jurídica y obligatoriedad de estas normas dentro del ordenamiento jurídico venezolano, resulta indefectible destacar que las mismas por regla general no son jurídicamente obligatorias, sin embargo, Paredes (2013, 74) justifica su aplicación in sobre la base siguiente:

Las NIIF gozan de reconocimiento y aceptación internacional en la formación y presentación de los estados financieros, y asimismo, tanto el Código Orgánico tributario (COT) como la Ley de Impuesto Sobre la Renta (LISLR) prevén la obligación formal de los contribuyentes de llevar su contabilidad según los principios de contabilidad de aceptación general en el país, no obstante que en virtud de la reserva legal que priva en materia tributaria, los criterios técnicos que rigen la determinación de la base imponible del tributo, en el caso específico, el impuesto sobre la renta, vienen contenidos en la respectiva ley especial.

Conforme los postulados que antecede, es posible ratificar que aun cuando no sean de obligatoria cumplimiento los principios de contabilidad generalmente aceptados si fungen como referencia para la expresión de información financiera al punto de integrarse en algunos cuerpos normativos como puede ser la tributaria.

Pasando a analizar el contenido de la NIC 38, resulta propicio destacar que la misma hace alusión a la importancia del reconocimiento de los intangibles en el apartado número 9 bajo la siguiente premisa:

Con frecuencia, las entidades emplean recursos, o incurren en pasivos, para la adquisición, desarrollo, mantenimiento o mejora de recursos intangibles tales como el conocimiento científico o tecnológico, el diseño e implementación de nuevos procesos o nuevos sistemas, las licencias o concesiones, la propiedad intelectual, los conocimientos comerciales o marcas (incluyendo denominaciones comerciales y derechos editoriales). Otros ejemplos comunes de partidas que están comprendidas en esta amplia denominación son los programas informáticos, las patentes, los derechos de autor, las películas, las listas de clientes, los derechos por servicios hipotecarios, las licencias de pesca, las cuotas de importación, las franquicias, las relaciones comerciales con clientes o proveedores, la lealtad de los clientes, las cuotas de mercado y los derechos de comercialización.

Sin embargo, aun cuando ciertamente es amplio el bosquejo que nos presenta la norma internacional de contabilidad en el párrafo previamente citado, no todos estos

bienes intangibles a nivel contable pueden ser reconocidos, así lo resalta en su apartado número 10 al indicar que:

No todos los activos descritos en el párrafo 9 cumplen la definición de activo intangible, esto es, identificabilidad, control sobre el recurso en cuestión y existencia de beneficios económicos futuros. Si un elemento incluido en el alcance de esta Norma no cumpliera la definición de activo intangible, el importe derivado de su adquisición o de su generación interna, por parte de la entidad, se reconocerá como un gasto del periodo en el que se haya incurrido. No obstante, si el elemento se hubiese adquirido dentro de una combinación de negocios, formará parte de la plusvalía reconocida en la fecha de adquisición

Como es posible apreciar, la referida normativa propone a los efectos de su aplicabilidad una definición de intangible, siendo un bien inmaterial capaz de ser identificado, que se pueda ejercer control sobre el mismo y la existencia de beneficios económicos futuros.

En ese sentido, a los fines de poder comprender el contenido y alcance de esta definición resulta forzoso disgregar desde la óptica contable sus características. En consecuencia, en lo atienen a la identificabilidad de los activos intangibles, precisa la norma internacional en su aparte 12 que:

Un activo es identificable si: (a) es separable, es decir, es susceptible de ser separado o escindido de la entidad y vendido, transferido, dado en explotación, arrendado o intercambiado, ya sea individualmente o junto con un contrato, activo identificable o pasivo con los que guarde relación, independientemente de que la entidad tenga la intención de llevar a cabo la separación; o (b) surge de derechos contractuales o de otros derechos de tipo legal, con independencia de que esos derechos sean transferibles o separables de la entidad o de otros derechos y obligaciones.

Siendo entonces que debe entenderse que un intangible es identificable siempre y cuando sea posible considerarlo individualmente del cúmulo de la empresa, pudiendo disponerse de él de forma particular o en conjunto con otros bienes de la organización o que se derive de derechos contractuales o legales.

Siguiendo con el mismo orden de ideas, entre los derechos contractuales podemos destacar la existencia de acuerdos de licencia sobre determinados bienes intangibles, franquicias o cesiones de derechos, por otro lado, los derechos legales comprenden el otorgamiento de registros de obras en materia de derecho de autor o de marcas y patentes en materia de propiedad industrial.

Continuando con el análisis de las características contables de los intangibles, toca pasar a evaluar el elemento de control de los intangibles, para lo cual resulta indefectible evaluar el apartado 13 de la NIC 38, la cual en su contenido precisa:

Una entidad controlará un determinado activo siempre que tenga el poder de obtener los beneficios económicos futuros que procedan de los recursos que subyacen en el mismo, y además pueda restringir el acceso de terceras personas a tales beneficios. La capacidad que la entidad tiene para controlar los beneficios económicos futuros de un activo intangible tiene su justificación, normalmente, en derechos de tipo legal que son exigibles ante los tribunales. En ausencia de tales derechos de tipo legal, será más difícil demostrar que existe control. No obstante, la exigibilidad legal de un derecho sobre el elemento no es una condición necesaria para la existencia de control, puesto que la entidad puede ejercer el control sobre los citados beneficios económicos de alguna otra manera.

Dejando de lado la capacidad de obtener beneficios económicos futuros del párrafo que antecede, toda vez que esa característica será evaluada por separado, es posible afirmar que la característica de control deriva de la posibilidad de la organización de disponer de dichos activos intangibles pudiendo explotarlos económicamente o limitar su explotación.

Finalmente, en lo que respecta a la última de las características constituida por la posibilidad de obtener beneficios futuros, la NIC 38 nos indica que ello no solo se limita a los ingresos derivados de la monetización sino en los ahorros de costos, conforme a lo dispuesto en el aparte 17 en la forma siguiente:

Entre los beneficios económicos futuros procedentes de un activo intangible se incluyen los ingresos de actividades ordinarias procedentes de la venta de productos o servicios, los ahorros de costo y otros rendimientos diferentes que se deriven del uso del activo por parte de la entidad. Por ejemplo, el uso de la propiedad intelectual dentro del proceso de producción puede reducir los costos de producción futuros, en lugar de aumentar los ingresos de actividades ordinarias futuro

Por otra parte, el reconocimiento de la propiedad intelectual desde la óptica contable supone no solo que estas manifestaciones cumplan con la definición de activo intangible previamente desarrollado sino que a su vez debe tomar en consideración diversos criterios de reconocimiento, debiendo cumplir en todo caso con ambos extremos.

Atendiendo a este particular, los criterios de reconocimiento contable derivan de diversas razones, que van desde la adquisición o generación interna del activo, la adquisición por separado del mismo y la asimilación de los mismos por una combinación de negocios.

En Primer lugar la norma contable nos indica que solo se reconocer un intangible cuando (i) es probable que los beneficios económicos futuros que se han atribuido al mismo fluyan a la entidad; y cuando (ii) el costo del activo puede medirse con fiabilidad.

En estos caso, la entidad deberá proceder a evaluará la probabilidad de obtener beneficios económicos futuros utilizando hipótesis de índole razonables que representen

las mejores estimaciones de la administración conforme al conjunto de condiciones económicas que existirán durante la vida útil del activo.

Siendo entonces que, la entidad utilizará su juicio para apreciar el grado de certidumbre incorporado al flujo de beneficios económicos esperados que sea atribuible al manejo del activo sobre la base de la evidencia aprovechable en el momento del reconocimiento inicial, otorgando un peso mayor a la evidencia originada de fuentes externa, indicando que el activo intangible inicialmente deberá medido con su costo.

En consecuencia es posible afirmar que, cuando un activo intangible objeto de propiedad intelectual sea adquirido o desarrollado por la organización, será reconocido contablemente siempre y cuando sea posible obtener beneficios futuros atribuibles al mismo y que su costo sea medible con fiabilidad, a tales fines su medición inicial será realizado en función del costo.

Ahora bien, en el caso de los activos intangibles obtenidos por adquisición separada estos ostentan la particularidad de que su medición es más sencilla y en consecuencia su reconocimiento contable, la NIC 38 en su aparte 25 nos comenta que:

Normalmente, el precio que una entidad paga para adquirir separadamente un activo intangible reflejará las expectativas acerca de la probabilidad de que los beneficios económicos futuros incorporados al activo fluyan a la entidad. En otras palabras, la entidad esperará que haya una entrada de beneficios económicos, incluso si existe incertidumbre sobre la fecha o el importe de éstos. Por tanto, el criterio de reconocimiento de la probabilidad que figura en el párrafo 21(a) se considerará siempre satisfecho en el caso de activos intangibles adquiridos de forma separada.

Asimismo, indica la norma internacional de contabilidad bajo examen en su apartado 27, en lo atinente al costo de sobre la base de estos criterios de reconocimiento que:

El costo de un activo intangible adquirido de forma separada comprende: (a) Su precio de adquisición, incluidos los aranceles de importación y los impuestos indirectos no recuperables que recaigan sobre la adquisición, después de deducir cualquier descuento o rebaja del precio; y (b) cualquier costo directamente atribuible a la preparación del activo para su uso previsto.

Continuando, en lo que respecta a la adquisición de intangibles objeto de propiedad intelectual como resultado de una combinación de negocios, la NIC 38 en su apartado 33 precisa que:

Cuando se adquiera un activo intangible en una combinación de negocios, su costo será su valor razonable en la fecha de adquisición. El valor razonable de un activo intangible reflejará las expectativas de los participantes del mercado en la fecha de la adquisición acerca de la probabilidad de que los beneficios económicos futuros

incorporados al activo fluyan a la entidad. En otras palabras, la entidad esperará que haya una entrada de beneficios económicos, incluso si existe incertidumbre sobre la fecha o el importe de éstos. Por tanto, el criterio de reconocimiento de la probabilidad que figura en el párrafo 21(a) se considerará siempre satisfecho en el caso de activos intangibles adquiridos en una combinación de negocios. Cuando un activo adquirido en una combinación de negocios sea separable o surja de derechos contractuales o de otro tipo legal, existirá información suficiente para medir con fiabilidad su valor razonable. Por tanto, el criterio de valoración de la fiabilidad incluido en el párrafo 21(b) se considerará siempre satisfecho en el caso de activos intangibles adquiridos en las combinaciones de negocios

La disposición transcrita precisa que en el caso del reconocimiento de este tipo de activos intangibles juega un papel preponderante el valor razonable a la fecha de la adquisición, ratificando a su vez que se encuentran satisfechos los criterios de reconocimiento para el caso de intangibles que hemos venido desarrollando.

El valor razonable como criterio contable se encuentra definido dentro de la norma internacional de información financiera 13 denominada NIIF 13 por la *International Accounting Standards Board (IASB)*, “como el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición”.

A su vez, precisa la norma en su aparte 15 que:

Una medición a valor razonable supondrá que el activo o pasivo se intercambia en una transacción ordenada entre participantes del mercado para vender el activo o transferir el pasivo en la fecha de la medición en condiciones de mercado presentes. Una medición a valor razonable supondrá que la transacción de venta del activo o transferencia del pasivo tiene lugar: (a) en el mercado principal del activo o pasivo; o (b) en ausencia de un mercado principal, en el mercado más ventajoso para el activo o pasivo. Una entidad no necesitará llevar a cabo una búsqueda exhaustiva de todos los mercados posibles para identificar el mercado principal o, en ausencia de un mercado principal, el mercado más ventajoso, pero tendrá en cuenta toda la información que esté razonablemente disponible. En ausencia de evidencia en contrario, el mercado en el que la entidad realizaría normalmente una transacción de venta del activo o transferencia del pasivo se presume que será el mercado principal o, en ausencia de un mercado principal, el mercado más ventajoso.

La razonabilidad del valor deriva de la asimilación del bien objeto de valoración frente al mercado con los comparables más prudentes, siendo esta una labor difícil en lo que respecta al tratamiento de intangibles objeto de propiedad intelectual, arguyendo la norma a la existencia de diversos niveles para la segmentación del mercado más idóneo.

En razón de las consideraciones que anteceden, es posible afirmar que el reconocimiento contable de los intangibles solo será posible cuando los bienes intangibles

cumplan con los criterios contables de identificabilidad, control sobre el recurso en cuestión y existencia de beneficios económicos futuros.

Conjuntamente con el criterio contable de definición de activo intangible se deberá cumplir con los diversos criterios de reconocimiento correspondientes la adquisición o generación interna del activo, la adquisición separada del mismo y la asimilación de los mismos por una combinación de negocios.

A lo cual, si bien diversos bienes intangibles propios de la propiedad intelectual tales como las marcas, las patentes y el derecho de autor pueden cumplir con estas características y criterios existen otros bienes intangibles que su dificultad de identificación imposibilita reconocimiento tratamiento contable

Siguiendo el mismo orden de ideas, la clientela, la estructura organizativa, el *know-how*, los canales comerciales y el capital humano, son de difícil identificación, teniendo en cuenta que en su momento se afirmó que estas si bien no son figuras asociadas de forma exclusiva a la propiedad intelectual, ciertamente imprimen valor intangible a la organización marcando diferencias significativas al momento de determinar el valor de una empresa, contribuyendo al aumento de la brecha entre el valor de mercado y el valor contable.

En síntesis, el reconocimiento contable de los activos intangibles objeto de propiedad intelectual responde a diversos criterios, pudiendo englobar dentro de los mismos diversas manifestaciones objeto de propiedad intelectual. Pero, dejando de lado otras, al no cumplir con las características para el reconocimiento de intangibles desarrollados por la norma.

3. Algunas Figuras Mercantiles y su relación con la Valoración de la Propiedad Intelectual

En la gestión empresarial actual, los bienes intangibles juegan un papel preponderante dentro de las diversas negociaciones en el campo mercantil, en virtud de los procesos de colaboración, integración y crecimiento que han venido experimentando las organizaciones y grupos empresariales a escala global, en atención a la fuerte necesidad de marcar, como hemos venido exponiendo, diferencias significativas sobre sus bienes y servicios.

No obstante, son muchas las operaciones comerciales en las cuales las manifestaciones de la propiedad intelectual son preponderantes y sistemáticamente su idónea valoración influye dentro de las negociaciones, siendo disimiles en cuanto a su contenido y naturaleza dentro del derecho mercantil.

Siguiendo el mismo orden de ideas, los procesos de reorganización empresarial, las fusiones, las cesiones y licencias de derechos de propiedad intelectual, los acuerdos de franquicias, los contratos de distribución y fabricación, las alianzas estratégicas y acuerdos de empresas conjuntas y los acuerdos de costos compartidos son ejemplos claros de esa realidad.

Sin embargo, procederemos a realizar algunas consideraciones en torno a los procesos de fusión de sociedades mercantiles, los acuerdos de franquicia y los acuerdos de costos compartidos, por cuanto al constituir figuras mercantiles disimiles entre sí pero en las cuales la valoración contable de la propiedad intelectual tiene un lugar preponderante en las negociaciones, permitirán evaluar la importancia de la misma desde diferentes enfoques.

3.1. Fusión de Sociedades Mercantiles

Como resultado del proceso de la globalización de los mercados y la necesidad de impulsar una mayor competencia comercial a escala global, derivada de los procesos de apertura llevados a cabo durante finales del siglo XX, fue dinamizado el establecimiento de diversos procesos de integración y de alianzas estratégicas, amparados en la denominada reorganización empresarial, correspondiendo a las fusiones un rol importante dentro de estos procesos.

Bajo este respecto, la fusión en el campo del derecho mercantil puede entenderse siguiendo a Espinosa Francisco (1999, 10) bajo la siguiente óptica:

La fusión es una técnica jurídica al servicio de la concentración de empresas. Es la operación societaria de concentración por antonomasia o en grado máximo ya que por su virtud, resulta la integración de una sola sociedad de las empresas y socios de las sociedades que participan en ella, así como de la totalidad de las relaciones jurídicas en las que sean parte las sociedades fusionadas. De la fusión resulta una sola entidad jurídica y económica a partir de dos o más sociedades participantes.

Por su parte, Macero (1993, 211) enfoca la fusión como el “hecho de disolverse una o más sociedades para fundirse con otra”, siguiendo la tendencia que dispone el Código de Comercio Venezolano (1955), al incluir dentro de las causas de disolución de la sociedad la incorporación a otra sociedad³.

³ Código de Comercio de Venezuela artículo 340: Las compañías de comercio se disuelven: 1° Por la expiración del término establecido para su duración. 2° Por la falta o cesación del objeto de la sociedad o por la imposibilidad de conseguirlo. 3° Por el cumplimiento de ese objeto. 4° Por la quiebra de la sociedad aunque se celebre convenio. 5° Por la pérdida entera del capital o por la parcial a que se refiere el artículo 264 cuando los socios no resuelven reintegrarlo o limitarlo al existente. 6° Por la decisión de los socios. 7° Por la incorporación a otra sociedad.

A su vez, De la Cámara, (1978, 385) en aras de aproximarse a un concepto de fusión afirma:

La fusión de sociedades, puede definirse en términos generales, como aquella operación jurídica en virtud de la cual dos o más sociedades se unen para formar en adelante una sola. Como se desprende de este concepto, la fusión es una institución jurídica a través de la cual se lleva a cabo de forma perfecta y completa la concentración de empresas en su sentido más estricto, y se caracteriza por que las empresas que se concentran desaparecen como entidades jurídicas y económicas independientes, para subsumirse en una sola empresa que en adelante las comprende a todas

Siguiendo las definiciones desarrolladas, se circunscribe a la fusión dentro del campo de las reorganizaciones empresariales, sobre la base de un proceso por medio del cual dos o más sociedades mercantiles confunden sus patrimonios dando como resultado una sociedad nueva o bien sobreviniendo una de ellas siendo absorbidos el resto.

La afirmación que antecede, destaca las dos formas de fusión societarias existente, la primera denominada fusión propiamente dicha donde la fusión tiene por objeto la creación de una nueva sociedad y la segunda, la fusión por absorción, donde como resultado de fusión de las sociedades, una de ellas subsiste integrando ambos patrimonios.

Bajo este respecto, Adriana Silva Hernandez (2010, 23) define estas formas de fusión, indicando que la fusión propiamente dicha es aquella:

Operación a través de la cual dos o más sociedades transfieren a una sociedad que constituyen, la totalidad de sus activos y pasivos, produciéndose su disolución sin liquidación. Requiere la atribución a los accionistas de la sociedad disuelta, de acciones en la nueva sociedad y eventualmente, puede permitirse una compensación en especie.

Por su parte, con respecto a la fusión por absorción continúa afirmando la referida autora que esta comprende la:

Operación a través de la cual una o varias sociedades transfieren a otra existente, la totalidad de sus activos y pasivos, produciéndose su disolución sin liquidación. Requiere la atribución a los accionistas de la sociedad absorbida, de acciones en la sociedad absorbente y eventualmente, puede permitirse una compensación en especie.

En lo atinente al caso venezolano, el Código de Comercio (1955) de forma expresa no desarrolla estas formas de fusión, sin embargo, siguiendo a Flor Villalobos de Bastidas, Alix Aguirre Andrade y Nelly Manasía Fernández (2013, 419) es posible extraer de la norma comercial la mención de estas al indicar que:

En cuanto al Código de Comercio, este no hace una clasificación de la fusión; sin embargo, del análisis de los artículos 344 y 346 se derivan las dos clases de fusiones tradicionales, a saber, el artículo 344 regula la fusión incorporación, fusión propiamente dicha o fusión-creación cuando expresa “de la nueva compañía resultante de la fusión” y el artículo 346 contiene la figura de la fusión por absorción, cuando establece que “...la compañía que quede subsistente o que resulte de la fusión

Por su parte, el efecto inherente a la fusión cualquiera sea su forma Macero (1993, 220) es que “la sociedad que se extingue transfiere su patrimonio – en bloque- a la nueva sociedad o a la sociedad absorbente. La doctrina le ha asignado a esta transmisión carácter de sucesión universal en el activo y pasivo de la sociedad disuelta”.

La valoración de la propiedad intelectual es medular durante el desarrollo de este proceso, tanto a los fines del establecimiento del valor real de las organizaciones objeto de fusión. Así como, en la evaluación de los beneficios económicos y activos como resultado de la transformación de estas creaciones intelectuales en rentabilidad, por intermedio de su comercialización o bien por su reconocimiento interno a nivel financiero.

Finalmente, en los procesos de negociación vinculados a las reorganizaciones empresariales constituye un punto de importancia la valoración de la propiedad intelectual, permitiendo a las diversas entidades entender el valor real de las organizaciones y diseminar si en el reconocimiento de estos activos podrán los mismos ser identificables contablemente y en consecuencia separados o formaran, parte de la plusvalía⁴.

3.2. El Acuerdo de Franquicia

Durante los últimos años, la franquicia ha formado parte de los acuerdos de colaboración empresarial más comunes, al otorgar seguridad en la obtención de rendimientos económicos, garantizados sobre la base de un compendio de la propiedad intangible y acompañamiento empresarial.

Pasando a evaluar la figura de la franquicia, resulta forzoso traer a colación los Lineamientos de Evaluación de los Contratos de Franquicia (2000), emitidos en su momento por la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia por cuanto la misma propone una definición de lo que ha de entenderse por franquicia sobre la base siguiente:

⁴ La definición de un activo intangible requiere que éste sea identificable para poderlo distinguir de la plusvalía. La plusvalía reconocida en una combinación de negocios es un activo que representa los beneficios económicos futuros que surgen de otros activos adquiridos en una combinación de negocios que no están identificados individualmente y reconocidos de forma separada. Los beneficios económicos futuros pueden proceder de sinergias entre los activos identificables adquiridos o de activos que, individualmente, no cumplen las condiciones para su reconocimiento en los estados financieros.

Franquicia: un conjunto de derechos de propiedad industrial o intelectual relativos a marcas, nombres comerciales, rótulos de establecimiento, modelos de utilidad, diseños, derechos de autor, “know-how” o patentes, que deberán explotarse para la reventa de productos o la prestación de servicios a los usuarios finales

Siendo entonces que la franquicia es entendida como la explotación de una serie de derechos correspondientes y vinculados al sistema de propiedad intelectual que convergen para la reventa de determinados productos o bien la prestación de servicios a los consumidores finales.

Por su parte, la referida normativa también precisa una aproximación a lo que ha de entenderse por el acuerdo de franquicia, en conjunto con su contenido y objeto, sobre la base siguiente:

Acuerdo de franquicia: el contrato a través del cual una empresa, el franquiciador, cede a la otra, el franquiciado, a cambio de una contraprestación financiera directa o indirecta, el derecho a la explotación de una franquicia para comercializar determinados tipos de productos y/o servicios y que comprende por lo menos: El uso de una denominación o rótulo común y una presentación uniforme de los locales y/o de los medios de transporte objeto del contrato. La comunicación por el franquiciador al franquiciado de un “know-how”, y La prestación continua por el franquiciador al franquiciado de asistencia comercial y/o técnica durante la vigencia del acuerdo.

Siguiendo el mismo orden de ideas, también podemos englobar el acuerdo de franquicia dentro de los denominados contratos de colaboración empresarial, sobre este respecto Morles (2004, 2.475) sin minimizar su carácter contractual manifiesta que la franquicia es:

Una técnica de colaboración empresarial mediante la cual una empresa (Franquiciadora o Franquiciante) que ha ideado y experimentado un producto, un servicio o un particular proceso o producto distributivo, concede a empresarios independientes (Franquiciados o Franquiciantes) autorización para producir y vender, para vender o prestar servicios bajo los signos distintivos y con las modalidades o técnicas de comercialización del concedente, a cambio de un pago inicial o de entrada y pagos periódicos compuestos de una parte fija y otra variable en función de las ventas del franquiciado.

Como podemos evidenciar de los conceptos anteriores, el efecto medular de la franquicia como contrato es facultar al franquiciado a la explotación de un producto, proceso productivo o servicios que han sido probados con anterioridad, comportando la transferencia de diversos bienes intangibles tales como marcas, nombres comerciales, rótulos de establecimiento, modelos de utilidad, diseños, derechos de autor, patentes y conocimientos técnicos para el desarrollo de la actividad económica.

Razón por la cual, es posible afirmar que la importancia en la valoración de la propiedad intelectual dentro del acuerdo de franquicia, es que el mismo desempeña un factor indispensable dentro de las estrategias del franquiciante como resultado de la transformación de estos bienes intangibles en rentabilidad, por intermedio de su idónea comercialización.

3.3. Los Acuerdos de Costos Compartidos

La necesidad de investigación y progreso de nuevas tecnologías ha sido el reto que todas las empresas industriales o desarrolladoras de tecnología se han dado a la tarea, todo con el objeto de mantener una posición dominante dentro del mercado, priorizando para tal fin los bienes intangibles.

En orden de ideas, los acuerdos de costos compartidos destacan como herramienta más idónea para el desarrollo de intangibles por grupos multinacionales, por cuanto su contenido propone una distribución equilibrada de riesgos y derechos, sobre esta figura, Uzcategui Castro (2018, 524) concluye que:

Es posible lograr una aproximación a la figura de los acuerdos de costos compartidos, englobando los mismos dentro de las denominadas alianzas estratégicas y entendiendo por estos, aquellos contratos atípicos por medio de los cuales, las partes suscribientes acuerdan repartir entre ellas tanto los costos como los eventuales derechos, ganancias, propiedades y como consecuencia lógica los riesgos de determinado desarrollo, mediante el pago de una contribución sobre la base de una metodología específica, convirtiéndose todos los aportantes en titulares del resultado en calidad de copropietarios, ostentando en principio una naturaleza eminentemente mercantil.

Este tipo de acuerdos son empleados dentro del comercio interno e internacional, guardando similitud con el contrato de cuenta en participación, establecido en el Código de Comercio Venezolano (1955)⁵ en lo que respecta al resultado, donde Uzcategui Castro (2018, 525) atendiendo a estas similitudes sobre el desarrollo de intangibles afirma:

Como se desprende de la disposición transcrita y en contraste con la naturaleza de los acuerdos de costos compartidos (ACC), encontramos ciertas similitudes o puntos de encuentro entre estos dos contratos, principalmente desde la óptica de su resultado y distribución de beneficios, donde en ambos acuerdos se distribuyen costos, pero en algún momento futuro se distribuyen derechos, ganancias o propiedades; lo cual resulta lógico, por cuanto de lo contrario, al concluirse el

⁵ Código de Comercio artículo 359: La asociación en participación es aquella en que un comerciante o una compañía mercantil, da a una o más personas participación en las utilidades o pérdidas de una o más operaciones o de todas las de su comercio. Puede también tener lugar en operaciones comerciales hechas por no comerciantes.

ciclo de un proyecto, constitución o desarrollo del intangible, la renta neta final no tendría equilibrio entre las partes intervinientes, no atendiendo en consecuencia a una finalidad económica.

Por otro lado, aun cuando este tipo de acuerdos promueve mecanismos de inversión conjunta para el desarrollo de determinados bienes materiales o inmateriales por grupos multinacionales, resulta indefectible destacar que la idónea valoración de la propiedad intelectual desempeña un rol preponderante en estos acuerdos.

Todo esto como resultado de la adopción generalizada del principio de renta mundial a lo largo de diversos Estados en conjunto con las regulaciones en materia de precios de transferencia, donde un determinado desarrollo puede estar sometido a diversas jurisdicciones.

Con respecto al principio de renta mundial, Dugarte Antonio (2013, 43) afirma que:

El Principio de Renta Mundial extiende el alcance de la jurisdicción tributaria de un país más allá de sus límites fronterizos, en razón de lo cual justifica la exigencia de la declaratoria del hecho imponible o el pago del tributo, según sea, por parte de aquellos sujetos contribuyentes sometidos al ámbito de aplicación de la ley, que realizan actividades fuera del territorio al que pertenecen, gravando no solo los hechos que ocurren dentro de ese Estado o país (principio de Territorialidad puro), sino también los hechos definidos dentro de su Normativa tributaria, aunque estos se produzcan o generen fuera de la jurisdicción.

Siendo entonces que al existir un acuerdo de desarrollo de intangibles entre sociedades mercantiles correspondientes a diversas jurisdicciones, en atención a la adopción generalizada del principio de renta mundial, estas estarán obligadas a tributar por estas operaciones en la medida de su contribución al desarrollo, los riesgos asumidos y los beneficios esperados.

En consecuencia, la adopción generalizada del sistema de renta mundial, ha impactado sistemáticamente las formas jurídicas tradicionales de traslado de titularidad entre partes vinculadas, donde lejos de simplificar la finalidad última de estas operaciones, por el contrario aumentan los controles internos que deben ser aplicados.

Por su parte, los precios de transferencia son concebidos según Olga Hernández Vázquez e Ángela Justo Alonso (2010, 51) como:

Los precios de transferencia son los precios fijados en las transacciones internacionales entre personas o entidades vinculadas fiscalmente. El precio de transferencia, dentro del marketing empresarial es el precio que pactan dos empresas que pertenecen a un mismo grupo empresarial o a una misma persona. Mediante este precio se transfieren mercancías, servicios, beneficios, etc. entre ambas empresas. Una le puede vender a la otra a un precio diferente al de mercado, superior o inferior a dicho precio. Esto indica que el precio de transferencia no sigue las reglas

de una economía de mercado, es decir no siempre se regula mediante la oferta y la demanda.

En el caso de los acuerdos de costos compartidos, pueden existir diversas empresas ubicadas en distintas jurisdicciones donde entre ellas puede que exista vinculación⁶, pudiendo en todo caso influir en los costos de adquisición, venta e incluso en la manipulación de los riesgos asumidos.

Todo ello en detrimento de la realidad económica, dando origen a las regulaciones en materia de precios de transferencia, teniendo como norte la aplicación del principio de plena competencia (*Arms Length*) en las operaciones entre partes vinculadas.

Constituyendo el elemento más complejo en las regulaciones en materia de precios de transferencia, todo lo relacionado a determinar la metodología más idónea para la valoración de las operaciones entre partes vinculadas y consecuentemente la elaboración del estudio sobre precios de transferencia.

Sobre este aspecto, Uzcategui Castro (2018, 521) conforme al ordenamiento jurídico venezolano y en referencia a los acuerdos de costos compartidos y los precios de transferencia manifiesta que:

El ordenamiento jurídico venezolano precisa cinco métodos fundamentales para la valoración de las operaciones, constituidos en su conjunto por (i) el método del precio comparable no controlado, (ii) el método del precio de reventa, (iii) el método del costo agregado, (iv) método del margen neto transaccional y (v) el método de división de beneficios; siendo de aplicación preferente de conformidad con la normativa fiscal el método del precio comparable no controlado. Sin embargo, el tratamiento y valoración de intangibles ha sido de especial polémica y complejidad dentro del campo de las regulaciones en materia de precios de transferencia y aun más al tratarse de casos como el de los acuerdos de costos compartidos, donde el desarrollo de la tecnología mantiene una estrecha vinculación con respecto al grupo, limitando los comparables a ser utilizados y prevaleciendo en consecuencia los métodos asociados al beneficio en contraposición a aquellos que se fundamentan en el bien y sus características. Destacando como consecuencia lógica, el método de división de beneficios como el más idóneo dada la naturaleza del acuerdo, siendo este aplicable a grupos de EMN que comparten procesos más que bienes y servicios de intercambio; y donde se determinaría al final del proceso productivo, la ganancia global para ser compartida según criterios lógicos y razonables en función de activos usados, personal empleado, infraestructura, riesgos asumidos, entre otros elementos.

⁶ Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Imposto Sobre la Renta artículo 114: a los efectos de este capítulo, se entenderá por parte vinculada la empresa que participe directa o indirectamente en la dirección, control o capital de otra empresa, o cuando las mismas personas participen directa o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas empresas

En síntesis, partiendo del análisis que antecede se evidencia que si bien los acuerdos de costos compartidos son herramientas legales idóneas para el desarrollo de intangibles dentro de los grupos multinacionales.

Resulta preciso destacar que ante la variedad de métodos de valoración propuestos por el régimen de precios de transferencia y la existencia de partes vinculadas en las operaciones donde existan bienes intangibles.

La valoración de la propiedad intelectual resulta fundamental ante la necesidad de reflejar el valor de operación en una transacción independiente, pese a su complejidad ante la reducción o limitación de los comparables sobre la propiedad intangibles.

CONCLUSIONES:

La valoración de la Propiedad Intelectual ha adquirido significativa relevancia económica durante los últimos tiempos, llegando a constituir en la actualidad un elemento de indefectible apreciación dentro de la dinámica comercial, al ser el centro de muchas operaciones de naturaleza mercantil.

Asimismo, se denotan una diversidad de métodos en lo que respecta a la valoración financiera de los intangibles, destacando una ausencia de armonización entre los mecanismos financieros y el reconocimiento contable, por cuanto el reconocimiento contable responde a diversos criterios englobando dentro de los mismos bienes objeto de propiedad intelectual tales como marcas, patentes y derecho de autor. Pero dejando de lado otras, al no cumplir con las características para el reconocimiento de intangibles desarrollados por la norma internacional de contabilidad.

Finalmente, dentro del negocio jurídico la valoración de intangibles desempeña un rol preponderante, al constituir un factor determinante en diversas operaciones mercantiles y que conlleva un cúmulo de consecuencias legales, dependiendo de la naturaleza de la operación.

RECOMENDACIONES:

Siendo que la propiedad intelectual imprime valor a las organizaciones empresariales, estas deberán propender a su idónea valoración, concretando planes de gestión de activos intangibles a los efectos de establecer una mejor utilización de estos activos.

Atendiendo a los diversos métodos de valoración, se recomienda que las organizaciones empresariales lleven a cabo la valoración de sus intangibles sobre la base de criterios razonables buscando un equilibrio entre las normas contables y el valor financiero, documentando en todo caso los indicadores empleados para dichas mediciones.

BIBLIOGRAFÍA.

- Álvarez Villanueva, Cristina. 2010. Hacia un Nuevo Modelo de Valoración de Intangibles. Tesis Doctoral. Universitat Jaume I. <http://hdl.handle.net/10803/10401>
- Antequera, Ricardo, Derecho de Autor. Caracas: Venezuela, 1998.
- Astudillo, Francisco. Las diferentes creaciones y su incidencia en el desarrollo socio-económico. Revista Tribuna del Investigador 18 (2017).59-65.
- Betty, Ramos U. e Laura Garcia. Tutela Cautelar de Urgencia en el Régimen Marcario. Maracaibo. Universidad del Zulia, 2008.
- Carlos, Paredes. Aplicación de las normas Internacionales de Contabilidad. Revista de Derecho Tributario 139 (2013). 73-112
- Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. Norma Internacional de Contabilidad No. 38. Reconocimiento de Activos Intangibles. Septiembre de 1998
- Congreso de la República Venezuela. Ley Sobre el Derecho de Autor (1993). Gaceta Oficial Extraordinaria No. 4.638.
- Congreso de la República de Venezuela. Código de Comercio de Venezuela (1955). Gaceta Oficial extraordinaria 475.
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. Norma Internacional de Información Financiera 13 (NIIF 13) el Valor Razonable. Mayo de 2011
- Congreso de la República de Venezuela. Ley de Propiedad Industrial (1955). Gaceta Oficial No. 25.227
- Colmener Ricardo, Mitchell Roy y Isa David. 2011. Technology Transfer to Latin America In The Oil Industry. Analisis of the Legal Framework. En Transacciones Petroleras en America Latina. Editado por Ricardo Colmener y David Enriquez, (182-184). Mexico.
- De la Cámara, Manuel. Estudios de Derecho Mercantil. Primera parte. España: Editorial de Derecho Financiero. 1978.
- Dugarte, Antonio (2013) Territorialidad y Renta Mundial. En Manual Venezolano de Derecho Tributario Tomo II. Editado: Asociación Venezolana de Derecho Tributario (42-50) Caracas Venezuela.
- Ejecutivo Nacional de la República Bolivariana de Venezuela, Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Impuesto Sobre la Renta (2015). Gaceta Oficial No. 6.210.
- Ejecutivo Nacional de la República Bolivariana de Venezuela, Reforma Parcial del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas (1991). Gaceta Oficial Extraordinaria No. 4.273.
- Ejecutivo Nacional de la República Bolivariana de Venezuela, Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Antimonopolio (2014). Gaceta Oficial N° 40.549.
- Espinosa, Francisco. 1999. Fusión y Escisión de Sociedades. En Anales de Derecho. Universidad de Murcia No. 17, 9-26. Acceso el 10 de junio de 2020. <https://revistas.um.es/analesderecho/article/view/81101>.
- Fernando, Fuentes e Yolanda Pinzon. Guia del Inventor Universitario. Maracaibo, ediciones Astro Data S.A., 2000.
- Garcia, Rodriguez. Las Ventajas de Disponer de una Marca Fuerte en los Mercados Actuales.

Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa Vol. 3 (1997) 93-107.

Korody, Juan. Régimen de los Intangibles en el Derecho Positivo Venezolano. Caracas: Asociación Venezolana de Derecho Tributario, 2013, edición en PDF

Krüger Karsten. El Concepto de Sociedad del Conocimiento. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales Vol. XI, (2006)

Ministerio de Industria y Comercio de la República Bolivariana de Venezuela. Superintendencia para la promoción y Protección de la Libre Competencia. Resolución N° SPPLC-038-98 Lineamientos de Evaluación de los Contratos de Franquicia (2000). Gaceta Oficial Extraordinaria No. 5.431

Macero, German. Instituciones de Derecho Mercantil. Caracas: Fondo Editorial Lola Fuenmayor, 1993.

Morles, Alfredo, Curso de Derecho Mercantil. Tomo I. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello. 2010.

Morles, Alfredo. Curso de Derecho Mercantil. Tomo IV. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello, 2004.

Olga Hernández Vázquez e Ángela Justo Alonso. Precios de Transferencia. Revista: Instituto de Estudios Fiscales volumen 15 (2012). 51-63.

Rangel, Horacio. La observancia de los derechos de propiedad intelectual. Ginebra: Publicación de la OMPI No. 6275, 2011, edición en PDF

Sary, Levy-Carciente e Jhoner Perdomo. Propiedad Intelectual en Venezuela: Institucionalidad y Desempeño. Revista Tribuna del Investigador 18 (2017). 66-86.

Silva, Adriana. 2009Fusion de Sociedades, Causas y Consecuencias. Trabajo de Especialización. Universidad Católica Andrés Bello (UCAB). Disponible en <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAR8229.pdf>

Uzcátegui Castro, Rafael (2018) Los Acuerdos de Costos Compartidos en el Ordenamiento Jurídico Venezolano. En Revista Venezolana de Derecho Mercantil, No.1 -2018. 505. Acceso el 10 de junio de 2020.

Villalobos de Bastidas, Flor, y Aguirre Andrade, Alix, y Manasía Fernández, Nelly, y “La fusión bancaria en Venezuela. Importancia de las TIC en la banca universal y microfinanciera nacional.” *Telos* 15, no. 3 (2013):414-428. [Redalyc, https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99328424009](https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99328424009)