

Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires  
Instituto de Investigaciones Contables “Prof. Juan Alberto Arévalo”

## **COMPARACIÓN DE LA MEDICIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS CON SUS VALORES LÍMITE**

**Gustavo Amado Montanini**

C.P. GUSTAVO AMADO MONTANINI

- Contador Público, F.C.E. – U.B.A.
- Profesor Adjunto Regular de la Asignatura Teoría Contable, F.C.E. – U.B.A
- Investigador del Instituto de Investigaciones Contables “Prof. Juan Alberto Arévalo”, F.C.E. – U.B.A



## COMPARACIÓN DE LA MEDICIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS CON SUS VALORES LÍMITE

### SUMARIO

1. Introducción
2. Concepto de valor recuperable
3. Cuestiones relativas a la determinación del VNR y el VUE
3. Estimación del flujo de fondos
4. Imputación de pérdidas por desvalorización y reversiones
6. Oportunidad en la cual deben realizarse las comparaciones con el VR
7. Concepto de costo de cancelación
8. Conclusión
10. Resumen

### Bibliografía

#### Abreviaturas utilizadas

AGE	Actividad Generadora de Efectivo
CC	Costo de Cancelación
CPCECABA	Consejo Profesional en Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires
FACPCE	Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas
NIC	Norma Internacional de Contabilidad
RT	Resolución Técnica
VNR	Valor Neto de Realización
VPP	Valor Patrimonial Proporcional
VR	Valor Recuperable
VUE	Valor de Utilización Económica
UGE	Unidad Generadora de Efectivo

## 1. INTRODUCCIÓN

Los activos de un ente deben ser medidos a valor histórico o corriente. La utilización de uno u otro depende del modelo establecido en las normas generales de aplicación y de las normas particulares de medición definidas para cada rubro de los estados contables.

Esto es así porque el objetivo de un activo es, directa o indirectamente, generar ingresos en el futuro y el monto del costo, devengado en el momento de generar el ingreso (y, por lo tanto, convertido en un gasto), es el importe que nos permite conocer si una operación en particular y todas en general, brindan al ente un resultado positivo o negativo.

Es esa capacidad de generar ingresos en el futuro la que define a los activos como recursos (por lo tanto, útiles), en concordancia con el concepto de empresa en marcha: efectivamente, los activos son medidos a su costo porque la actividad que se defina para ellos (uso o comercialización) es la que permite obtener los ingresos al ente. Una vez comparado el ingreso con el sacrificio realizado para obtenerlo (el gasto) se obtiene el resultado (positivo o negativo) de la operación.

De esta afirmación se desprende que ningún activo debería ser valuado por encima de su capacidad de generar ingresos futuros ya que, si esto ocurriera, se estaría afirmando que un activo es un recurso que sirve por un importe mayor al real.

Este valor que determina la capacidad de generar ingresos futuros que tiene un activo es el valor recuperable (VR).

Los pasivos de un ente también deben ser medidos siguiendo el criterio de valor histórico o corriente, según lo determinen las normas generales y particulares de medición contable. Pero su objetivo es el de financiar la inversión contenida en el activo. Por lo tanto, como existe la obligación de pago, ningún pasivo debe ser medido por un importe inferior al sacrificio que exija su cancelación. El monto de este sacrificio es el costo de cancelación (CC).

## **2. CONCEPTO DE VALOR RECUPERABLE**

Habitualmente, cuando estudiábamos Contabilidad, solíamos leer que, en la valuación de los activos había que utilizar el criterio de “costo o mercado, el menor”. Hay un error conceptual importante en esta definición: tanto el valor de como el que llamamos en la frase anterior “de mercado” son valores de mercado. Por otra parte, el costo de reposición al cierre también representa un costo y es un valor del mercado en el cual el ente compra esos bienes al cierre del ejercicio.

Si la afirmación fuese “costo o mercado de salida, el menor” salvaría los errores conceptuales mencionados. En efecto, medir los bienes a su costo de adquisición o costo de reposición, implica utilizar siempre el concepto de costo; por otra parte, al hablar del mercado de salida se hace mención al monto que se obtiene por la disposición económica del bien, es decir, el uso o la comercialización.

Por lo tanto la comparación que debe hacerse al momento de medir un bien es la de su medición en el mercado de entrada (histórico o corriente) con el valor que se puede recuperar por él (mediante su uso o su venta), para escoger el menor de ambos.

Esta definición es la que da significado al concepto de valor recuperable de los activos: es el monto de la posible futura generación de ingresos del activo. Y es por eso que no pueden ser valuados por encima de ese valor.

Existen dos tipos de valores recuperables puesto que existen dos formas de contribución de los recursos a la actividad:

- el valor de cambio o **valor neto de realización** (VNR) que es el precio de venta menos gastos directos de venta.
- el valor de uso o **valor de utilización económica** (VUE) calculado por el valor actual de los ingresos que genera en el futuro el bien en cuestión.

Una vez que se tienen estos valores debe determinarse cuál de los dos es realmente el valor recuperable de cada tipo de bien. Para ello existen dos criterios:

- a. El de asignar el valor recuperable en función del destino definido para el bien, por lo que se tomaría el VNR para los bienes de cambio e inversiones y el VUE para los bienes de uso.
- b. El de asignar el valor recuperable en función de la alternativa más rentable, tomando como valor límite el mayor entre el valor de uso y el valor de venta.

Las normas contables argentinas, siguiendo a las internacionales<sup>1</sup>, establecen como obligatoria la segunda de las alternativas<sup>2</sup>. Esta se sustenta en que una correcta decisión gerencial sería la de utilizar, para cada bien, la alternativa que más ingresos le generaría. Por consiguiente el monto máximo de recupero que obtendría el ente sería la mejor de las dos alternativas de destino.

No estamos de acuerdo con este criterio. De hecho, la decisión gerencial de usar o vender un bien no siempre se toma por la comparación entre el valor de venta y el de uso para determinar cuál es el mayor entre ambos. Imagínese el caso de una planta industrial: si el valor de venta fuese superior al de uso ¿se vendería la misma? Y si la venta de la planta implica la venta de la empresa ¿se vendería igual? ¿No es posible esperar mejores condiciones por el uso en el futuro? ¿No son distintos los valores de venta de la empresa en conjunto que de una parte de ella?

Por otra parte, la RT 17 establece criterios distintos para, por ejemplo, las inversiones con cotización que se adquirieron con fin especulativo y las que se mantendrían hasta el futuro<sup>3</sup>. Es decir, el criterio de medición depende de la expectativa y el destino que le dará el ente a, en este caso, las inversiones. **Lo mismo debería ocurrir con el valor recuperable de los activos, puesto que su utilización no siempre depende de cuestiones que se puedan determinar contablemente.**

### 3. CUESTIONES RELATIVAS A LA DETERMINACIÓN DEL VNR Y EL VUE

A simple vista, parecería ser que no reviste demasiada dificultad el cálculo del valor neto de realización (VNR). Sin embargo, a la hora de determinar cuál es efectivamente este valor nos encontramos con algunas dificultades que debemos salvar:

- a. El VNR no debe estar afectado por fluctuaciones temporarias, si no que debe ser representativo del valor recuperable del activo al cierre.
- b. En un mercado globalizado se pierde el concepto de “mercado habitual” que plantean las normas como esencial a la hora de definir los valores corrientes (tanto de entrada como de salida).
- c. Para realizar una comparación homogénea con los valores de costo, el VNR debe corresponder a operaciones de contado.

A pesar de las dificultades mencionadas, las dos cuestiones que más dudas pueden generar en la determinación del valor recuperable (tanto para el VNR como para el VUE) son:

---

<sup>1</sup> Específicamente, NIC 36, punto 15.

<sup>2</sup> FACPCE: RT 17, Segunda Parte, punto 4.4.1.

<sup>3</sup> FACPCE: RT 17, Segunda Parte, puntos 5.6 y 5.7.

- sobre qué alcance de bienes se practica la comparación del VR (si sobre cada bien, sobre un conjunto de bienes o sobre el total del rubro)
- cuál es la forma de calcular el valor actual en el valor de utilización económica.

Según la RT 17 las comparaciones con los valores recuperables deben realizarse a nivel de cada bien, si esto fuese factible, o de cada grupo homogéneo de bienes<sup>4</sup>.

En el caso de los bienes de cambio la homogeneidad está dada por la forma de utilización que tienen los mismos: si se trata de un activo que se incorpora al proceso productivo (materias primas, materiales), si se vende en forma individual, a granel, etc.. Por consiguiente, no tiene sentido tomar la comparación del valor recuperable a nivel de cada bien, excepto que se trate de bienes de cambio con una identificación suficientemente específica, como es el caso de una concesionaria de automóviles que posee entre sus bienes de cambio modelos muy heterogéneos.

Por otra parte, puede ocurrir que un ente no tenga intención de ganar con todos los productos que vende, sino que pretende ganar con un conjunto de ellos, aunque tengan características distintas. En este caso no debería castigarse al producto que se vende por un importe inferior a su costo con una desvalorización, puesto que esa pérdida se produce en pos de obtener mayores ganancias con el producto principal. Por lo tanto deberán tomarse estos bienes en forma conjunta y considerar como valor límite el valor recuperable de ambos.

Véase la diferencia de los dos criterios a aplicar en cada caso:

**EJEMPLO 1**  
**COMPARACIÓN CON VNR DE BIENES DE CAMBIO**

<b>Producto</b>	<b>Medición al Costo</b>	<b>Valor Recuperable</b>	<b>Medición final</b>
Mesas	300	350	300
Sillas	50	40	40
Mesas y Sillas	350	390	350

En el primer caso, como se toman los bienes por separado la medición final de los bienes es de \$ 340. Sin embargo, si las sillas se venden por debajo del costo con el fin de vender el juego completo y, por lo tanto, ganar más con las mesas, el segundo criterio es el correcto.

En el caso de los bienes de uso, la situación es distinta y algo más compleja, debido a que cada bien suele tener características particulares y habitualmente está afectado a un conjunto de actividades generadoras de ingresos. Como el VUE es el valor actual de los flujos futuros de fondos que generará el bien, lo primero que debe determinarse es si existe la posibilidad de identificar un flujo de efectivo para cada bien de uso en particular (o si se puede estimar que el VUE es un importe similar al VNR).

Si esto fuera posible, la determinación del VUE debería hacerse en forma específica para cada bien. Pero como, en general, los bienes de uso están afectados a la generación de ingresos generales del ente y su contribución a la obtención de los mismos tiene una relación indirecta, es muy difícil hallar la asociación necesaria.

---

<sup>4</sup> FACPCE: RT 17, Segunda Parte, punto 4.4.3.1.

Para solucionar este conflicto la RT 17, tomando como base la NIC 36, ha establecido que, cuando no fuera posible la identificación de un flujo de fondo para los bienes de uso y los intangibles éstos deberán agruparse en aquellos segmentos que vayan a generar efectivo en el futuro. Estos segmentos de negocio se llaman Unidades Generadoras de Efectivo (UGE).<sup>5</sup>

Por lo tanto, cuando la comparación con el VR no pueda hacerse a nivel de cada bien se realizará a nivel de cada UGE.

El CPCECABA ha ido algo más lejos y ha determinado que, en para todos los bienes de uso e intangibles, la comparación con el valor recuperable deberá hacerse a nivel de cada UGE (que para dicho Consejo se llamará Actividad Generadora de Efectivo – AGE)<sup>6</sup>, porque estima que no tiene sentido determinar el VUE de un bien que está afectado a una actividad.

Según la RT 17 una UGE es el menor grupo de bienes de uso e intangibles que se pueda identificar como generador de ingresos futuros. De esta definición se puede desprender una conclusión: un ente genera ingresos mediante la utilización de bienes de cambio, bienes de uso intangibles (cuyos ingresos se pueden identificar como independientes de los otros bienes) y de UGEs, cuando esto no ocurre. Y de esa forma debería realizarse la comparación con el VR.

Se presenta una dificultad adicional relacionada con la distribución de los bienes con las UGEs: existen bienes de uso que no se pueden considerar en forma independiente, pero tampoco como parte de una UGE en particular, sino que son atribuibles a la generación de ingresos generales del ente, como por ejemplo, las oficinas de administración, el centro de cómputos, etc.. Algo similar ocurre con los ciertos intangibles y, fundamentalmente, con la llave de negocio. En estos casos, debe buscarse la forma de prorratear la participación de cada uno de ellos en cada UGE, con la dificultad que esto implica, similar a la del prorrateo de los costos indirectos de fabricación en el costo de un producto.

Por consiguiente, una UGE estará conformada por:

- Bienes de uso que puedan asignarse directamente
- Intangibles que puedan asignarse directamente
- Bienes de uso que deban prorratearse porque son comunes
- Intangibles que deban prorratearse porque son corporativos

Para clarificar el tema, veremos un ejemplo para determinar las UGEs y en el punto siguiente lo complementaremos con el cálculo del VR.

### EJEMPLO 2

#### DETERMINACIÓN DE LOS NIVELES DE COMPARACIÓN CON VALORES RECUPERABLES

*Una empresa tiene los siguientes bienes de uso, de cambio e intangibles:*

- *Tela para fabricar camisas*
- *Camisas*
- *Tela para fabricar pantalones*
- *Pantalones*
- *Una máquina que fabrica los pantalones*
- *Una máquina que fabrica las camisas*
- *Una mesa de corte de tela*

<sup>5</sup> FACPCE: RT 17, Segunda Parte, punto 4.4.3.3.

<sup>6</sup> CPCECABA: Resolución CD 243/01 (aprobando, con modificaciones, la RT 17), Segunda parte, punto 4.4.3.3.

- *Un local de ventas*
- *Un dispositivo computadorizado incorporado a la máquina de las camisas*
- *Una licencia para vender las camisas y los pantalones con una marca*

*Supongamos que la utilización de la mesa de corte se realiza por mitades entre las camisas y los pantalones, y que se vende (en monto) un 70% de camisas y un 30% de pantalones.*

*En función de las normas contables y siguiendo nuestro criterio para el prorrateo de los elementos comunes, los valores recuperables deberían determinarse según los siguientes niveles:*

- *Materias Primas*
- *Productos terminados*
- *UGE 1: La máquina de los pantalones, 50% de la mesa de corte y 30% del local de ventas y de la licencia (se ha decidido prorratear la licencia en función del monto final de ventas).*
- *UGE 2: La máquina de las camisas, el dispositivo computadorizado, 50% de la mesa de corte y 70% del local de ventas y de la licencia.*

Nótese que no hemos tomado cada tipo de tela ni cada producto para realizar la comparación. Esto se debe a que no necesariamente el ente pretenda ganar con los dos productos que tiene (tal vez los pantalones sean el producto que permite vender más camisas) y el análisis individual distorsionaría los resultados relacionados con la realidad del ente. Obviamente, este es un tema que requiere, para el ejemplo, un mayor análisis.

Según nuestro criterio los valores recuperables son:

- Para las Materias Primas y los Productos Terminados, el VNR.
- Para las UGEs, el VUE.

El problema siguiente que debe solucionarse es cómo debe calcularse el valor actual del flujo de fondos futuros generado por cada bien de uso e intangible (en el caso de que tengan un flujo independiente) y cada UGE.

#### **4. ESTIMACIÓN DEL FLUJO DE FONDOS**

Quando debe calcularse el valor de uso, es decir, el VUE, nos encontramos con dos dificultades: la estimación del flujo de fondos futuro que generará cada bien o cada UGE y la determinación de la tasa a la cual se descontarán dichos ingresos.

La estimación del flujo de fondos debe determinarse en función de parámetros y premisas razonables, los que, seguramente, estarán expresados en los presupuestos confeccionados por el ente discriminados por líneas de negocios.

Para esta estimación deben tenerse en cuenta varios aspectos importantes:

- Los importes estar expresados en moneda de cierre del ejercicio, por lo que deben utilizarse tasas de descuento que no incluyan componente inflacionario estimado del futuro.
- El horizonte presupuestario debe ser el de la vida útil restante del bien (si la determinación es por cada bien) o de los bienes principales de cada UGE (en caso contrario).
- Se deben considerar las condiciones actuales de los activos para determinar su real capacidad de generación de ingresos y no deben contemplarse mejoras.



- Se deben estimar los flujos de fondos futuros que originen los bienes y las UGEs y no otro generador de ingresos de fondos, como pueden ser cobranzas y pagos de activos y pasivos generados con anterioridad a la fecha de estimación, resultados financieros, pagos o recuperos de impuestos, etc..
- Deben considerarse las posibles incobrabilidades de créditos que surjan de la utilización de los bienes y las UGEs en el horizonte de presupuesto

Respecto de la tasa de descuento a utilizar, debe determinarse la misma en función de una tasa representativa del mercado en el momento en que se realice la estimación, sin que la misma, como dijimos anteriormente, incluya componentes inflacionarios futuros.

Podrá discutirse si los ingresos futuros deben actualizarse o no. Estimamos que sí, aunque se debe ser muy prudente en la determinación de la tasa de descuento.

El horizonte de planificación es otro tema que debe considerarse: las normas internacionales establecen que este horizonte debe estimarse en cinco años, excepto que pueda demostrarse que la generación de ingresos se extenderá significativamente en el futuro. Es muy difícil establecer un criterio al respecto más que el sentido común y los presupuestos realizados por la empresa. Creemos que el concepto de las normas internacionales se preocupa por no generar más carga administrativa al ente; por eso estimamos que el horizonte de cinco años debería aplicarse sólo si la empresa no realizó presupuestos. Si éstos se hubiesen confeccionado son un excelente elemento para calcular el valor actual de los ingresos presupuestados.

Seguiremos el ejemplo del caso anterior.

### EJEMPLO 3

#### DETERMINACIÓN DEL VUE DE LA UNIDAD GENERADORA DE EFECTIVO Y DEL VNR DE LOS BIENES DE CAMBIO

Los bienes mencionados en el ejemplo tienen los siguientes importes de valuación primaria (en el caso, costo corriente para los bienes de cambio e histórico residual para los bienes de uso e intangibles):

Tela para fabricar camisas	20.000
Camisas	42.000
Tela para fabricar pantalones	8.000
Pantalones	11.000
Una máquina que fabrica los pantalones	120.000
Una máquina que fabrica las camisas	135.000
Una mesa de corte de tela	17.000
Un local de ventas	72.000
Una licencia para uso de marca	100.000
Un dispositivo computadorizado incorporado a la máquina de las camisas	15.000

Asimismo se cuenta con los siguientes datos adicionales:

- El VNR de las telas de camisas es de \$ 27.000 y la de los pantalones \$ 9.000.
- El VNR de las camisas es \$ 52.000 y de los pantalones \$ 10.000.
- Se estima que el VNR no cambiará.
- La vida útil restante de cada bien es 5 años, menos del local de ventas que es de 15.
- El presupuesto financiero del ente indica lo siguiente:

CONCEPTO	2002	2003	2004	2005	2006
Cobranzas por venta de camisas	124.000	116.000	152.000	144.000	145.000
Pagos por compras y gastos de fabricación de camisas	60.000	50.000	60.000	55.000	54.000
Cobranzas por venta de pantalones	36.000	32.000	45.000	40.000	40.000
Pagos por compras y gastos de fabricación de pantalones	10.000	8.000	12.000	10.000	10.000

- La tasa de interés que se utiliza en el mercado es 20% efectiva anual.

Tales afirmaciones permiten el siguiente cálculo de valores recuperables.

**Materias Primas:**

Costo Telas Camisas:	20.000
Costo Telas Pantalones:	8.000
<b>Costo Total:</b>	<b>28.000</b>
VNR Telas Camisas:	27.000
VNR Telas Pantalones:	9.000
<b>VNR Total:</b>	<b>36.000</b>

La medición al costo es correcta.

**Productos Terminados:**

Costo Camisas:	42.000
Costo Pantalones:	11.000
<b>Costo Total:</b>	<b>53.000</b>
VNR Camisas:	52.000
VNR Pantalones:	10.000
<b>VNR Total:</b>	<b>62.000</b>

La medición al costo es correcta.

**UGE 1:**

Costo:

Concepto	Importe	Proporción	Importe a la UGE
Una máquina que fabrica los pantalones	120.000	100 %	120.000
Una mesa de corte de tela	17.000	50 %	8.500
Un local de ventas	72.000	30 %	21.600
Una licencia para uso de marca	50.000	30 %	15.000
			<b>165.100</b>

**Comparación de la medición de activos y pasivos con sus valores límite**

Valor recuperable:

PANTALONES	FLUJO NETO	DESCUENTO	FLUJO DESCONT.
2002	26.000	0,83333	21.667
2003	24.000	0,69444	16.667
2004	33.000	0,57870	19.097
2005	30.000	0,48225	14.467
2006	30.000	0,40188	12.056
			<b>83.954</b>

Los componentes de la UGE deberán desvalorizarse en \$ 81.146, de esta forma:

- \$ 15.000 a la licencia
- La diferencia en las proporciones del resto de los bienes respecto del total de la UGE (sin la licencia):
  - \$ 61.630 de desvalorización de la máquina,
  - \$ 4.593 de desvalorización de la mesa de corte y
  - \$ 11.677 de desvalorización del local de ventas.

**UGE 2:**

Costo:

Concepto	Importe	Proporción	Importe a la UGE
Una máquina que fabrica las camisas	135.000	100 %	135.000
Una mesa de corte de tela	17.000	50 %	8.500
Un local de ventas	72.000	70 %	50.400
Una licencia para uso de marca	50.000	70 %	35.000
Un dispositivo computadorizado incorporado a la máquina de las camisas	15.000	100 %	15.000
			<b>243.900</b>

Valor recuperable:

CAMISAS	FLUJO NETO	DESCUENTO	FLUJO DESCONT.
2002	64.000	0,83333	53.333
2003	66.000	0,69444	45.833
2004	92.000	0,57870	53.240
2005	89.000	0,48225	42.920
2006	89.000	0,40188	35.767
			<b>231.093</b>

También en este caso habrá que hacer una desvalorización, en este caso de \$ 12.807. La misma se hará íntegramente contra el valor de la licencia.

## 5. IMPUTACIÓN DE PÉRDIDAS POR DESVALORIZACIÓN Y REVERSIONES

Los planteos anteriores sobre la determinación del valor recuperable de los activos generan una pregunta adicional: ¿dónde deben imputarse las diferencias entre el VR y la valuación primaria del bien?

Como el VR actúa como límite de la valuación de los activos, es evidente que nada debe hacerse cuando éste supera a la valuación primaria.

Cuando pasa lo contrario (el VR es inferior a la valuación primaria), la diferencia debe ser imputada contra resultados, es decir, contra pérdida, en una cuenta que podríamos llamar “Desvalorización de...”.

La contrapartida de esa pérdida deberá ser el bien que se desvaloriza por la comparación realizada en el caso de que el bien se mida a costo corriente o una Previsión que regularice al bien en cuestión en el caso de que se realice medición a costo histórico. Esto es para no perder el valor histórico del bien y no confundir los próximos cambios de VNR con valuaciones primarias.

### EJEMPLO 4 DESVALORIZACIÓN Y REVALORIZACIÓN DE BIENES DE CAMBIO

*En el ejemplo anterior los pantalones fueron medidos a \$ 11.000 como valuación primaria y se desvalorizaron para medirlos en \$ 10.000. Supongamos que la medición primaria era a valores históricos. Si desvalorizamos los pantalones directamente contra la cuenta correspondiente, si al ejercicio siguiente el VNR aumenta a \$ 10.300 la medición quedaría en \$ 10.000 por tomar el menor entre \$ 10.000 y \$ 10.300. Lo correcto es que la comparación se haga entre \$ 11.000 (la valuación primaria) y \$ 10.300 (el nuevo VNR). Esto se logra disminuyendo el valor del bien mediante una previsión por desvalorización.*

Pero recordemos que existe la posibilidad de determinar el VR por cada bien o por las llamadas UGEs. Entonces, en este último caso, ¿cuál será el bien al que debe imputarse la pérdida?

Para desenrollar esta cuestión, las normas han determinado lo siguiente:

- Si la determinación del VR se ha realizado por cada bien en particular o grupo homogéneo de bienes, la contrapartida de la pérdida es sobre el bien o la cuenta que se utilice para el grupo homogéneo mencionado.
- Si la determinación se ha hecho por UGEs deberá determinarse una secuencia de imputación, debido a que las UGEs no poseen una cuenta en el plan de cuentas.

En el caso de que la determinación del VR se haya hecho por UGEs, deberá seguirse la siguiente secuencia:

- Primero, se imputará la pérdida contra el valor llave contenido en la UGE, si existiera.
- Si no alcanzara a cubrir toda la pérdida, el remanente se imputará al resto de los intangibles contenidos en la UGE, si los hubiera.
- Si quedara una diferencia aún, se prorratará entre el resto de los activos contenidos en la UGE en proporción a sus valores anteriores a la comparación, es decir, de su valuación primaria.

Como la comparación entre el valor primario de medición y los valores recuperables debe hacerse, en general, al cierre de cada ejercicio, es probable que, si cambian los parámetros de presupuestación o los valores corrientes de los bienes, deba revertirse la pérdida contabilizada por la desvalorización debido a que tal desvalorización ya no existe.

**EJEMPLO 5**  
**REVALORIZACIÓN DE BIENES DE CAMBIO**

*Si un bien tenía el ejercicio anterior un valor corriente (VC) de \$ 10.000 y un VR de \$ 7.000 su medición debió hacerse por este último importe. Si en el presente ejercicio el VC es de \$ 9.000 y el VR de \$ 8.500, ésta última debe ser la medición final, por lo que deben revertirse \$ 1.500 de la pérdida por desvalorización contabilizada.*

*Como en el ejercicio anterior los parámetros de cálculo del VR fueron correctos (suponemos que no hubo error, sino que cambiaron los valores) la diferencia debe imputarse al resultado del ejercicio actual y no realizar AREA.*

*Las contrapartidas de esa ganancia deben seguir el criterio aplicado para la desvalorización.*

Es lógico que las revalorizaciones deben seguir la secuencia inversa que las desvalorizaciones, teniendo en cuenta que aquellas “deshacen” a las últimas.

## **6. OPORTUNIDAD EN LA CUAL DEBEN REALIZARSE LAS COMPARACIONES CON EL VR**

Parece bastante evidente que, como los estados contables pretenden mostrar la situación patrimonial de un ente en un momento determinado ese es el momento en el cual deben medirse los activos y pasivos. Y el proceso de medición necesariamente conlleva a la comparación del valor recuperable.

No obstante ello, la determinación del VR de las UGEs genera una carga administrativa importante que desequilibra la relación costo-beneficio que debe considerarse a la hora de armar información contable.

Téngase en cuenta que las normas contables nacionales e internacionales, al considerar el VR como el mayor entre el de venta y el de uso simplifica un poco las cosas: si el VNR es superior al valor de costo de un bien o de una UGE no debe modificarse el monto contabilizado, ya que, aunque el VUE sea inferior al VNR éste último se tomará como límite superior.

Sin embargo, según dijimos, no es este el criterio que consideramos correcto, sino que debería tomarse el VNR para los bienes de cambio y el VUE para los bienes de uso, intangibles y UGEs.

Ante este panorama no queda más remedio que calcular VUEs para este tipo de bienes o conjuntos de bienes.

La solución que traen las normas, que nos parece razonable, es determinar VR todos los cierres del ejercicio para aquellos bienes en los cuales el cálculo no genere esfuerzos significativos y cuando se conozcan parámetros de posibles desvalorizaciones cuando el cálculo es complejo.

Así, los bienes para los que deberá determinarse el VR todos los cierres de ejercicio serán:

- Cuentas por cobrar e inversiones
- Bienes de cambio
- Instrumentos derivados sin cotización
- Intangibles que no se utilicen en la producción y que puedan identificar un flujo de fondos independiente (o sea, no formen parte de una UGE)
- Bienes que no estén disponibles para el uso
- Participaciones en sociedades valuadas a su costo
- Bienes destinados al alquiler

Estamos de acuerdo con esta enumeración puesto que no existe demasiada dificultad para determinar el VR de estos bienes, ya sea éste el VNR (porque los valores del mercado de salida están disponibles) o el VUE (porque el flujo de fondos para actualizar es independiente de otros bienes).

Por otra parte, los bienes que mencionaremos a continuación implican una comparación con el VR cuando existan indicios de que sus costos superan a éste:

- Bienes de uso
- Intangibles empleados en la producción o venta de bienes y servicios (porque forman parte de una UGE)
- Intangibles a los que no se les pueda identificar un flujo de fondos independiente (por el mismo motivo)
- Participaciones en sociedades valuadas al VPP (porque el VR debería ser el valor actual del flujo futuro de fondos que puede generar la totalidad de la empresa controlada o vinculada)

Los indicios son muy variados y dependen del criterio de quien evalúe la situación. No deben confundirse estos indicios con la posible afectación del concepto de “empresa en marcha”, puesto que éste podría darse en la medida en que el VR de la totalidad de los activos sea inferior a su costo (y ni siquiera podríamos asegurarlo).

La RT 17 ha planteado los siguiente indicios como no taxativos:

- Indicios de origen externo
  - Disminuciones en los valores de mercado de este tipo de bienes superiores a los esperables sólo por el transcurso del tiempo.
  - Expectativas de cambios en los mercados o en factores tecnológicos que puedan afectar negativamente a los bienes.
  - Aumentos significativos en las tasas de interés que puedan afectar la determinación del valor actual.
  - Disminución del valor de las acciones del ente no atribuibles a variaciones patrimoniales contables.
- Indicios de origen interno
  - Evidencias de obsolescencia o daño físico del activo y de disminución de su capacidad de servicio.
  - Evidencias o expectativas de cambios significativos en la forma de utilizar los activos en cuestión (desafectación, reestructuración o discontinuación de operaciones, etc.)

- Expectativas de pérdidas operativas futuras (no estamos de acuerdo con este ítem si estas pérdidas fueron consideradas al momento de adquirir los bienes o los intangibles que ahora deben medirse).

Las alternativas inversas deben considerarse a los efectos de revertir una desvalorización realizada con anterioridad.

En líneas generales, más allá de lo ya comentado, no diferimos demasiado de este criterio porque consideramos esencial tener en cuenta la relación costo-beneficio en el momento de realizar los informes contables. Por otra parte, es fundamental el criterio profesional para establecer cuáles de los indicios mencionados por la RT 17 efectivamente podrán producir cambios significativos en los VR y cuáles no incluidos en el listado pueden igualmente afectarlos.

## **7. CONCEPTO DE COSTO DE CANCELACIÓN**

De la misma forma que los activos tienen un límite superior de medición los pasivos tienen un límite inferior, que es el costo de cancelación.

El costo de cancelación de un pasivo es el monto total del sacrificio que debe hacerse en un momento determinado para deshacerse de él.

Por consiguiente, para establecerlo, entran a jugar, en principio, tres cosas:

- Los elementos que el acreedor aceptaría para considerar cancelada la deuda.
- La intención del acreedor de aceptarlos.
- La medición de dichos elementos.

La definición de un costo de cancelación por parte de las normas contables profesionales como límite inferior de un pasivo nos parece lógica, puesto que ningún pasivo puede ser medido por debajo del sacrificio que generará cancelarlo.

Esto implica que el costo de cancelación puede ir variando en función de las circunstancias.

No obstante ello pensamos que, en condiciones económicas y jurídicas estables, la medición del pasivo debería coincidir con la medición del mismo, porque ese sería el monto que debería abonarse para cancelar la deuda.

En las condiciones actuales de nuestro país es probable que, al menos por un tiempo, la comparación con el costo de cancelación se convierta en fundamental.

### **EJEMPLO 6** **CAMBIO EN LA MEDICION DE UN PASIVO POR SU COMPARACIÓN CON EL COSTO DE CANCELACION**

*La empresa mantiene una deuda hipotecaria por la adquisición de un campo con un particular por la suma de U\$S 100.000. La devaluación de la moneda ha llevado la cotización del dólar a \$ 3,50, pero se han pesificado las deudas de este tipo considerando una cotización de \$ 1 por dólar hasta que se resuelva la situación entre los acreedores.*

*Aparentemente, la medición del pasivo debería ser de \$ 100.000, pero el acreedor aceptaría partir los efectos de la devaluación, por lo que estaría dispuesto a cobrar, en el momento de medición, la suma de \$ 175.000.*

*Por lo tanto, la medición mínima que debe tener el pasivo es \$ 175.000, contabilización que implicaría un resultado negativo para la empresa poseedora de la deuda con contrapartida en la cuenta que contenga el pasivo.*

## **8. CONCLUSIÓN**

Acertadamente, las normas contables profesionales aprobadas por la FACPCE en diciembre de 2000, han mantenido el criterio de considerar que ningún activo puede ser valuado por encima de su valor recuperable, y ha incorporado el concepto de costo de cancelación para determinar un límite (en este caso, inferior) a la medición de los pasivos.

Sin embargo, también ha permanecido en su texto, el criterio de considerar al valor recuperable como el mayor entre el valor de venta y el valor de uso. Ya indicamos que no estamos de acuerdo con el concepto normado, puesto que las decisiones gerenciales de utilizar o vender un bien no dependen necesariamente de cuestiones estrictamente contables.

Proponemos, en este sentido, un cambio en la normativa para utilizar el criterio del destino específico del bien, siendo, incluso, congruentes con otros criterios utilizados por las normas contables para medir activos, en función de la expectativa que tiene el ente respecto de los mismos (como es el caso de ciertas inversiones). Es cierto que, en este caso, se trata de una medición primaria y no del valor límite, pero eso no debería ser un impedimento para la modificación de la norma.

Estamos de acuerdo con la necesidad planteada en la RT 17 de agrupar ciertos bienes que están destinados a generar fondos en forma no independiente para determinar su VUE. Creemos que el procedimiento para determinarlas tiene dos defectos que, con el tiempo, deberán solucionarse: la dificultad de realizar la agrupación y la subjetividad que ello implica.

A esto se le adiciona la diferencia de criterio que ha establecido el CPCECABA en su Resolución 243/01 respecto de la RT 17 original cuando define a esos grupos, no como UGEs, sino como AGEs. No cambia sólo una letra de la abreviatura utilizada, sino que el concepto de unidad es más restringido que el de actividad.

Estamos más de acuerdo con el concepto establecido por el CPCECABA porque el flujo de fondos futuro que debe descontarse pertenece más al desarrollo de una actividad que a un conjunto de bienes.

Estamos por el buen camino, porque se han establecido criterios, si bien complejos, necesarios. No obstante ello, deberemos profundizar más el concepto y el tratamiento de las agrupaciones de bienes (por el criterio que consideremos más correcto). Tal vez podamos pensar, en un futuro no muy lejano, en una agrupación en actividades que incluya no solamente bienes de uso e intangibles, sino todos los activos del ente relacionados con ella y calcular el VUE del conjunto. Y quizás eso nos lleve a solucionar un problema por el que la contabilidad siempre se ha preocupado pero aún no ha terminado de resolver: determinar el valor de la empresa.



## 9. RESUMEN

Un activo es aquello que está en condiciones de generar ingresos en el futuro y esa característica lo convierte en un recurso para el ente. Por lo tanto, no debería estar medido por encima de esa capacidad de generar ingresos, que es el valor que el ente puede recuperar por su disposición económica. De allí que este valor sea conocido como VR.

El ente obtiene ingresos mediante la salida (en una única vez o paulatina) de los recursos de su patrimonio, por lo tanto, el valor límite debe ser necesariamente un valor de salida: el de venta (neto de gastos directos) llamado VNR, o el de uso (también neto de erogaciones) llamado VUE.

El VNR es el precio de venta menos los gastos directos de venta. El VUE es el valor actual de los futuros ingresos de fondos netos que genere el bien.

La RT 17, siguiendo sus antecedentes y las normas internacionales de contabilidad, establece que el valor recuperable es el mayor entre el VNR y el VUE, y que en algunos bienes es fácil la determinación de estos valores, pero se complica en otros.

Para salvar esta dificultad, la RT 17 establece que el VR debe calcularse

- a nivel de cada bien o grupo homogéneo de bienes (ya sean de cambio, de uso, inversión, intangible) cuando se pueda determinar un flujo de fondos independiente para ese bien (incluyendo al flujo que pueda ocasionar su venta).
- a nivel de una agrupación de bienes que es la mínima generadora de un flujo de fondos independiente. Para la FACPCE esta agrupación se llama UGE y para el CPCECABA se denomina AGE, por considerar que la agrupación de bienes debe considerar una actividad similar a un segmento de negocios.

Las comparaciones con los valores recuperables deberán hacerse al cierre de cada ejercicio en el caso de Cuentas por cobrar e inversiones, Bienes de cambio, Instrumentos derivados sin cotización, Intangibles que no se utilicen en la producción y que puedan identificar un flujo de fondos independiente (o sea, no formen parte de una UGE), Bienes que no estén disponibles para el uso, Participaciones en sociedades valuadas a su costo y Bienes destinados al alquiler.

En cambio, se harán cuando exista algún indicio de desvalorización en los casos de Bienes de uso, Intangibles empleados en la producción o venta de bienes y servicios (porque forman parte de una UGE), Intangibles a los que no se les pueda identificar un flujo de fondos independiente (por el mismo motivo) y Participaciones en sociedades valuadas al VPP (porque el VR debería ser el valor actual del flujo futuro de fondos que puede generar la totalidad de la empresa controlada o vinculada).

Cuando, como consecuencia de la comparación con el valor recuperable se produzca una desvalorización deberá procederse de la siguiente manera:

- Si se desvaloriza un bien en particular, generar un resultado negativo contra la cuenta que contiene el bien (o una previsión que la regularice).
- Si se desvaloriza una UGE, genera un resultado negativo contra, en este orden:
  - La llave contenida en la UGE
  - Otros intangibles contenidos en la UGE
  - El resto de los bienes, en la proporción de sus costos

Las revalorizaciones deben seguir el camino inverso.

Los pasivos también tienen un valor límite que es el costo de cancelación de los mismos. Se entiende por costo de cancelación al sacrificio que debe hacerse para deshacerse de una deuda, obviamente, contando con el acuerdo del acreedor.

La profesión deberá profundizar ciertos conceptos que hoy resultan de complejo tratamiento para que la consideración de los valores recuperables sea de aplicación generalizada.

## **BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA**

FACPCE: Resoluciones Técnicas 16 y 17

CPCECABA: Resolución 243/01

AICPA: Norma Internacional de Contabilidad N° 36

FOWLER NEWTON, ENRIQUE: Cuestiones Contables Fundamentales, Macchi Grupo Editor, Buenos Aires, 2001.

CHÁVES, OSVALDO; FRONTI DE GARCÍA, LUISA; PAHLEN ACUÑA, RICARDO; VIEGAS, JUAN CARLOS: Contabilidad, Presente y Futuro, Macchi Grupo Editor, Buenos Aires, 1996.

BIONDI, MARIO: Tratado de Contabilidad, Macchi Grupo Editor, Buenos Aires, 1999.

BERNSTEIN, LEOPOLD: Interpretación de Estados Financieros, Ediciones Irwin, Barcelona, 1996.

