

IFRS 3

# Los impactos de M&A en los estados financieros bajo IFRS

Una guía rápida para decisores



# Contenidos

Resumen	4
Preguntas y respuestas	8
Diferencias entre IFRS y US GAAP	22
Implicancias comerciales	24

# Resumen ejecutivo

Las fusiones y adquisiciones (M&A) representan un componente crítico de la estrategia de crecimiento de muchas organizaciones. Los factores contables no deberían incidir mayormente en las decisiones de M&A. Sin embargo, el reflejo de estas operaciones en los estados financieros puede tener un gran impacto en la manera en la cual se estructuran estos acuerdos, en los procesos de planificación y ejecución de los mismos y en la comunicación de estos al mercado.

La contabilización de las transacciones de M&A bajo IFRS ha cambiado de nuevo. En enero de 2008, el International Accounting Standards Board (IASB) publicó una versión revisada de IFRS 3, la norma contable internacional sobre combinaciones de negocios. Esta norma revisada fue acompañada por una nueva versión de la norma sobre estados financieros consolidados, NIC 27.

Por su parte el Financial Accounting Standards Board (FASB), homólogo Estadounidense del IASB, ha emitido una norma casi idéntica a la internacional para combinaciones de negocios y otra similar para estados financieros consolidados.

Aquellos en la administración responsables por la planificación, supervisión y ejecución de las actividades de M&A querrán entender el impacto de estas normas en áreas tales como las estructuras de negocios, los reportes financieros y las comunicaciones a inversionistas y analistas. Esta publicación indaga en los requerimientos e implicancias más relevantes de estas normas desde la óptica de aquellos ejecutivos que deben tomar decisiones de M&A.

¿Cuales son los impactos principales? Se espera que las nuevas normas agreguen más volatilidad a los resultados, haciéndolos más impredecibles.

Las normas probablemente también:

- Influirán en las decisiones de adquisición y de estructuración de esos negocios en un esfuerzo por mitigar impactos indeseados sobre resultados
- Posiblemente afectarán el alcance de los procedimientos de due diligence y el volumen de recopilación de antecedentes antes de la adquisición
- Requerirán políticas y procedimientos nuevos para definir y controlar los cambios en el valor justo de algunos activos y pasivos
- Requerirán la contratación temprana de expertos contables y abogados, y aumentarán la necesidad de pericia en la valuación de negocios y sus activos
- Influirán en el cómo, cuándo y qué de las comunicaciones con los actores interesados

Esta publicación pretende ayudar a aquellas organizaciones que realizan transacciones de M&A y sus ejecutivos, a comunicar las consecuencias de una combinación de negocios en los estados financieros del año en curso y a determinar como estas actividades pueden afectar los resultados a futuro.

La tabla a continuación establece el impacto potencial en los resultados en el día uno, la medición de activos y pasivos en el balance de la adquisición y la volatilidad en el estado de resultados más allá del día uno.

	Impacto sobre operaciones a fecha de combinación	Impacto sobre activos líquidos/ valor menor a la fecha de combinación	Impacto sobre operaciones permanentes
Opciones patrimoniales dadas al vendedor		✓	✓
Interés actual mantenido en empresa adquirida	✓	✓	
Pago contingente por una cantidad fija de acciones		✓	
Pago contingente en efectivo o acciones hasta un monto fijo		✓	✓
Costos transaccionales	✓	✓	
Pleno menor-valor		✓	✓
Pasivos contingentes		✓	✓
Liquidación de relaciones preexistentes	✓	✓	✓
Costos de la reestructuración			✓
Indemnización del vendedor		✓	✓
Interés minoritario comprado o vendido			X <sup>1</sup>

<sup>1</sup> Las transacciones con minoritarios producían efectos en resultados bajo IAS 27, dependiendo de la política contable elegida por la entidad. Según la versión revisada de IAS 27 (R) no habrá efecto en resultados, sino en patrimonio.

# Preguntas y respuestas



## Alcance y aplicabilidad

La norma revisada para combinaciones de negocios presenta cambios significativos bajo IFRS, pero representa cambios aún más radicales para su equivalente en US GAAP. IFRS 3 (R) es una evolución del modelo de adquisición. La norma ahora se aplica a más transacciones, abarcando entidades unidas solo bajo contrato y combinaciones de entidades mutuas. Transacciones bajo el control común y la formación de joint ventures (emprendimientos realizados en conjunto) siguen escapándose del alcance de la norma. La definición de un negocio se ha enmendado levemente, ahora indica que los elementos de ese negocio sean ‘capaces de ser conducidos’ y ya no ‘son conducidos y manejados’. Este cambio se complementa con un aumento significativo del material a nivel de guías de aplicación. Esto puede llevar a que más transacciones se contabilicen como una combinación de negocio y por lo tanto bajo el método de adquisición. La fecha de adquisición no cambia bajo IFRS, pero a nivel de US GAAP significa un cambio para converger a los requerimientos internacionales.

### 1. ¿Cuándo los estados financieros serán afectados por la nueva norma?

IFRS 3 (R) se aplica en forma prospectiva a combinaciones de negocios ocurridas en el primer período contable comenzado luego del 30 de junio de 2009. Puede aplicarse antes, pero sólo a períodos contables que comiencen el 30 de junio de 2007 o después. IFRS 3 (R) y NIC 27 (R) se aplican al mismo tiempo. No se permite la aplicación retrospectiva a combinaciones de negocios anteriores a las fechas señaladas anteriormente.

Para el caso de aquellas compañías Chilenas que reporten a matrices Europeas, cabe señalar que al igual que sucede con otras normas, IFRS 3 (R) y NIC 27 (R) no podrán ser aplicadas dentro de la EU mientras ésta no las adopte.

### 2. ¿Ha cambiado el alcance de la norma?

La respuesta es sí. Ahora abarca combinaciones de entidades mutuas y entidades unidas por contrato solamente. Sin embargo, entidades mutuas, en el entendido de la norma, no se ven en Chile y combinaciones por contrato (“engrapamientos”) rara vez se ven fuera de Australia. Consecuentemente, esta ampliación del alcance de la norma carece de efectos prácticos en Chile.

### 3. ¿Y las transacciones de control común?

Las transacciones bajo control común se siguen escapando del alcance de la nueva norma. El IASB está empezando un proyecto para definir su contabilización bajo IFRS, pero no se espera que la nueva norma sea emitida en el corto plazo.

Las entidades deben elegir una política para dichas transacciones. Las políticas contables más comunes refieren a la aplicación de IFRS 3 por analogía o la utilizan de valores de libros anteriores a la combinación. Por lo tanto, se espera que las entidades continúen utilizando su política actual para combinaciones de negocios bajo control común.

## Costo de adquisición

El costo de adquisición (o retribución) es el importe pagado por el negocio adquirido. Algunos de los cambios más relevantes se encuentran en esta sección de la norma revisada. Los costos de transacción (legales, tributarios, etc) ya no forman parte del costo de adquisición, sino que son tratados como gastos del momento en el que se incurren. La retribución ahora incluye el valor justo (fair value) de cualquier participación anterior que el adquirente pueda haber tenido en el negocio adquirido. Esto incluye cualquier participación en una empresa asociada (coligada) o joint venture o cualquier otro interés patrimonial previo del adquirente en el negocio adquirido. Las participaciones previas en el negocio adquirido no se contabilizaban a su valor justo, sino por ejemplo a costo o valor patrimonial, deben ser ajustadas a fair value con impacto en el estado de resultados.

Los requerimientos para el reconocimiento de la porción contingente del costo de adquisición (retribución contingente) también se han revisado. La retribución contingente ahora debe ser reconocida a su fair value aún cuando el pago de la misma parezca poco probable a la fecha de la adquisición. Cualquier cambio posterior a la retribución contingente afectará el pasivo con la parte vendedora con impacto directo en el estado de resultados. Ya no contra el Goodwill o menor valor de inversiones, como es el caso hoy bajo IFRS.

### 4. ¿Que efecto tendrán las opciones patrimoniales entregadas a la parte vendedora?

Un comprador puede buscar que los accionistas salientes permanezcan en el negocio, como ejecutivos ya que sus conocimientos y contactos pueden ayudar a asegurar el buen desempeño del negocio adquirido.

Las condiciones de las opciones patrimoniales otorgadas y de la relación laboral establecida podrían impactar el costo de adquisición y también el estado de resultados a futuro. Las opciones patrimoniales tienen un valor. El tema contable relevante es si este valor se registra como parte del costo de adquisición, como una remuneración a los servicios a ser prestados por los ejecutivos, o como alguna combinación de ambos. ¿Se estará pagando a los accionistas salientes en su calidad de tal, o como trabajadores por los servicios a ser recibidos con posterioridad a la combinación de negocios?

La manera de contabilizar las opciones patrimoniales dependerá, entre otras cosas, de las condiciones de la remuneración, de si las opciones reemplazan o no otras opciones mantenidas por los ejecutivos, etc.

En una alta proporción, los esquemas de opciones son considerados como una retribución por los servicios a ser prestados por los ejecutivos cuando parte del pago depende de que estos antiguos accionistas permanezcan trabajando en la sociedad después de la transacción. En este caso, se registra un cargo en los resultados post-adquisición por los servicios del trabajador. La lógica de lo anterior es que las opciones son entregadas para asegurar y premiar los servicios futuros de los ejecutivos y no para adquirir el negocio existente.

5. ¿Es cierto que algunas combinaciones de negocios pueden producir ganancias en el estado de resultados desde el día uno?

Sí, es correcto. Bajo la óptica de IFRS 3 (R), cualquier participación anterior en el negocio adquirido se ve como “cedida” para adquirir el control. Esta cesión es valorizada a fair value, por lo tanto, al eliminarse la participación anterior, se registra una ganancia o pérdida por diferencia con su valor contable previo.

Si el comprador ya tenía una participación en la entidad adquirida antes de la combinación de negocios, la norma requiere que la participación existente se remida a su valor justo a la fecha de adquisición, incluyendo cualquier diferencia en el estado de resultados (junto con las ganancias registradas anteriormente en el patrimonio derivadas del interés existente). Si el valor del interés ha aumentado, habrá una ganancia para reconocer en el estado de resultados del comprador a la fecha de la combinación de negocios. Una pérdida ocurriría sólo si el interés existente tuviera valor libro mayor a la proporción del valor justo del negocio obtenido – y ningún deterioro se hubiera registrado anteriormente. Esto podría ocurrir cuando la inversión es mantenida a su costo y no se ajusta por deterioro debido a que la disminución en su fair value es considerada transitoria.

La norma también requiere que cualquier ganancia derivada de una ‘compra barata’ (goodwill negativo o mayor valor) se registre directamente en el estado de resultados. Este es consistente con los requerimientos anteriores.

6. Parte del precio es contingente. ¿Cómo se contabilizan?

Es común que alguna parte del precio de compra dependa de sucesos futuros, como por ejemplo los resultados post adquisición o el éxito de un proyecto significativo de la entidad adquirida. El establecimiento de un precio contingente puede deberse a incertidumbres respecto al valor del negocio adquirido, de algunos de sus activos o pasivos significativos, o a que el comprador desee condicionar el precio al éxito del negocio. Por el contrario, el vendedor querrá recibir el valor pleno del negocio.

Bajo IFRS 3 (R) el comprador tendrá que medir a fair value la totalidad del costo de adquisición, incluyendo aquella porción contingente del precio. Cualquier remediación del pasivo se reconocerá directamente en el estado de resultados. A diferencia del requerimiento actual, bajo IFRS 3 (R) no es necesario que el pago de la consideración contingente sea probable para registrarlo como pasivo. Un aumento del pasivo debido a un fuerte desempeño del negocio adquirido producirá un gasto en el estado de resultados. Por el contrario, si el pasivo disminuye, quizás por un desempeño pobre, la reducción del pago esperado se registrará como una ganancia en el estado de resultados.

Estos cambios se registraban bajo la previa versión de IFRS 3 como un ajuste al goodwill o menor-valor. Por lo tanto, los compradores tendrán ahora que explicar ese nuevo componente del resultado de un M&A: el negocio adquirido se ha desempeñado bien pero los resultados bajaron como consecuencia del incremento en el precio contingente a pagar al vendedor.

7. ¿Importa si el precio contingente se paga en acciones o en efectivo?

Sí, importa. Si el precio contingente será pagado en efectivo, entonces la obligación cumple con la definición de pasivo financiero bajo NIC 39 y por lo tanto es ajustada a fair value a cada fecha de balance, reconociéndose cualquier cambio en el estado de resultados.

Sin embargo, si el precio contingente es pagadero en acciones, no necesariamente tendrá que remediarse a fair value vía el estado de resultados. El tratamiento contable dependerá de las características del pago contingente y cómo sea determinado el número de acciones a entregarse.

Un pago contingente en acciones, cuyo número de acciones varía de modo tal que el vendedor reciba un valor fijo en dinero, cumple con la definición de un pasivo financiero. Por consiguiente y como fuera ya señalado, el pasivo tendrá que valuarse a valor justo a través del estado de resultados.

Por el contrario, cuando la porción contingente del precio prevé la emisión de una cantidad fija de acciones, independientemente del valor justo de las mismas, el precio contingente probablemente cumpla con la definición de patrimonio y por lo tanto no se vuelve a medir a través del estado de resultados.

8. ¿Si una combinación de negocios involucra pagos a bancos, abogados y valuadores y otros especialistas, pueden éstos capitalizarse?

No, no pueden. La norma indica que los costos de transacción no forman parte de lo que se le paga a un vendedor por un negocio. Tampoco son activos del negocio comprado que se hayan reconocido en la adquisición. Los costos de transacción deberían tratarse como gastos cuando se incurran y se reciban los servicios relacionados.

La norma requiere que las entidades divulguen el monto de costos de transacción en que se ha incurrido.

9. ¿Y los costos incurridos para financiar la compra, también tienen que ser tratados como gastos?

No, estos costos son contabilizados de acuerdo a lo establecido en las normas pertinentes (NIC 32 y 39). Los costos de originación y transaccionales relacionados con la emisión de instrumentos de deuda son descontados del valor justo de la deuda al reconocimiento inicial y luego amortizados hasta el vencimiento como parte de la tasa efectiva de interés de ese instrumento. El costo de originación y transaccional directamente relacionado e incurrido en la emisión de instrumentos patrimoniales se descuenta del patrimonio.

## Goodwill (menor-valor) e interés no controlante (minoritario)

La norma cambió el término de interés minoritario por el de interés no controlante (non-controlling interest). Esto es consistente con la visión de IFRS que un minoritario, bajo determinadas circunstancias, puede controlar. Pero probablemente la propuesta más polémica es la posibilidad, en una combinación de negocios dónde el comprador obtiene control pero no el 100% de las acciones, de reconocer el interés no controlante a full fair value.

La norma revisada les da a las entidades la opción, transacción a transacción, de medir el interés no controlante al valor de su participación en los activos y pasivos identificables medidos a fair value o a full fair value. El concepto de full fair value implica reconocer la participación del interés no controlante sobre el goodwill. De esta forma, tanto el goodwill como el interés no controlante quedan reconocidos a full fair value, resultando montos mayores a los reconocidos bajo la versión previa de IFRS 3.

Los requerimientos en relación al goodwill negativo permanecen sin cambios en relación a los de la IFRS 3 actual, esto es, se debe llevar de inmediato a resultados del ejercicio.

### 10. ¿Afecta la forma de pago el valor del goodwill?

No. Independientemente de cómo se estructure la forma de pago, se reconocerá el total de la retribución a su valor justo a la fecha de adquisición. Pagar el mismo precio (a valores presentes) de distintas maneras no afectará el reconocimiento del goodwill surgido en la adquisición.

Entonces, la forma en que se estructure el pago no afectará el importe del goodwill, si tendrán un efecto significativo en el estado de resultados post-adquisición.

Aquellos pagos contingentes que se estimen forman parte del precio de adquisición se medirán al valor justo y se incluirán en la contabilización de combinaciones de negocios desde el día uno. Aquellos pagos contingentes estructurados en acciones no se volverán a medir posteriormente a su fair value, pero los que califiquen como pasivo financiero bajo NIC 39 si tendrán que ser remedidos con impacto en el estado de resultados.

Es muy probable que los cambios subsecuentes en la retribución contingente no sean compensados por las ganancias de la subsidiaria adquirida. Por ejemplo, si un pago sustancial a los dueños anteriores es requerido cuando un proyecto de investigación y desarrollo cumple con determinados hitos de aprobación, es muy probable que ese proyecto no genere beneficios sustanciales hasta dentro de varios años más. El incremento en el pasivo contingente derivado del cumplimiento de determinadas condiciones tendrá que ser reconocido como un gasto en el estado de resultados del período, lo cual puede ser mucho antes del momento en el cual el proyecto genere algún ingreso significativo.

### 11. ¿Cómo se mide el menor-valor?

El menor-valor sigue siendo un valor residual, sin embargo, el monto de éste puede ser significativamente distinto al determinado bajo la norma anterior. Esto puede ocurrir porque todo el costo de adquisición, incluido cualquier interés preexistente en el negocio adquirido, ahora se medirá a fair value. También puede ocurrir porque, en el caso que la compañía opte por hacerlo, el interés minoritario se medirá a full fair value.

### 12. ¿Qué es full goodwill?

Full goodwill significa que el goodwill o menor valor surgido de una combinación de negocios se reconoce tanto para el controlante como para el interés no controlante (interés minoritario). Bajo la versión previa de IFRS 3, el interés minoritario era reconocido por la proporción del minoritario sobre los activos netos identificados, excluyendo por lo tanto el goodwill. Full goodwill significa que tanto el interés no-controlante como el goodwill se incrementan para reflejar el goodwill que se relaciona con el interés no controlante.

### 13. ¿Cuándo puede reconocerse el goodwill parcial o full?

La norma permite las dos opciones para cada transacción de M&A tomada individualmente, por lo tanto no necesita ser aplicado el mismo criterio a todas las combinaciones de negocios. Un comprador o podrá reconocer el interés no-controlante en la subsidiaria a full fair value, lo que significa que el 100% de goodwill se reconocerá (full goodwill), o bien podrá reconocer el interés no-controlante medido en función de la participación del minoritario sobre los activos netos a fair value exceptuando el goodwill. Esto deriva en que se reconozca goodwill sólo para el controlante, en función de la participación adquirida, tal como sucede bajo la IFRS 3 existente (goodwill parcial).

Esta es una de las mayores diferencias comparadas con la norma US GAAP. Bajo norma americana, el interés no-controlante debe medirse a full fair value y por lo tanto siempre se reconoce full goodwill.

Obviamente, esta elección sólo importa cuando se compra menos del 100% del negocio adquirido. Combinaciones de negocios donde se adquiere el negocio entero derivarán en que el goodwill se calcule básicamente igual que bajo la IFRS 3 actual.

### 14. ¿Cuál es el efecto de reconocer full goodwill?

Reconocer full goodwill aumentará los activos netos informados en el balance de la entidad controlante. La desventaja es que la potencialidad de cualquier futuro deterioro del goodwill será mayor. Los deterioros del menor-valor no deberían ocurrir con frecuencia, pues la prueba actual de deterioro se ajusta cuando se tiene menos del 100% de una subsidiaria.

Una sociedad que planifica comprar en el futuro el interés no-controlante en una subsidiaria puede querer utilizar full fair value en la combinación de negocios. Si el interés no-controlante se compra posteriormente, habrá una menor diferencia entre el costo de adquisición y su valor en libros y por lo tanto una menor disminución patrimonial. Recordemos que la diferencia entre el valor libros y el valor pagado por el interés minoritario se contabiliza como un ajuste a patrimonio.

## Reconocimiento de activos y pasivos

Se mantiene el requerimiento actual de reconocer todos los activos y pasivos identificables del negocio adquirido. La mayoría de los activos netos se reconocen al valor justo, con ciertas salvedades como obligaciones por pensiones o impuestos diferidos.

15. ¿Hay cambios en los criterios de reconocimiento para activos intangibles?

No, no hay cambios sustanciales. Se requiere que los compradores reconozcan las marcas, licencias y relaciones con clientes, entre otros activos intangibles. El IASB ha introducido mayor claridad la que bien puede redundar en que más activos intangibles se reconozcan, incluidos arriendos que no se encuentran a valores de mercado y derechos (tales como franquicias) otorgados por el comprador al vendedor.

16. ¿Qué pasa con los pasivos contingentes del negocio adquirido?

Muchos negocios adquiridos tendrán pasivos contingentes – por ejemplo, juicios sin fallos, obligaciones por garantía o medio ambientales a futuro. Estos pasivos presentan un elemento de incertidumbre dado que la necesidad del pago sólo se confirmará con la ocurrencia o no de algún suceso o resultado específico. El importe y oportunidad de cualquier egreso también pueden no saberse a ciencia cierta.

Hay muy poco que cambió en esta materia. Los activos contingentes siguen sin reconocerse y los pasivos contingentes se miden a su valor justo. Después de la fecha de la combinación de negocios los pasivos contingentes se vuelven a medir al mayor del monto original y el monto según la norma relevante (NIC 37). US GAAP prevé distintos requerimientos en esta área.

La medición de pasivos contingentes después de la fecha de adquisición es un área que es susceptible de cambiar a futuro (véase pregunta 25).

17. ¿Si el costo de adquisición y la mayoría de activos y pasivos están al valor justo, cuáles serán los efectos en el estado de resultados post-combinación?

La mayoría de las cosas compradas en una combinación de negocios ya eran valuadas a fair value bajo IFRS 3. El estado de resultados post-combinación se ve afectado porque parte de la ‘ganancia esperada’ se incluye en la valuación de activos identificables a la fecha de adquisición y posteriormente reconocida como gasto en el estado de resultados, a través de la amortización, la depreciación o un aumento en costos de los bienes vendidos.

Una compañía de telefonía móvil puede tener una rotación de clientes de tres años. El valor de sus relaciones contractuales con dichos clientes, que probablemente sea alto, se amortizará durante esos tres años.

Puede haber más cargos en el estado de resultados post-combinación debido a las nuevas guías de aplicación en IFRS 3 (R), las que requieren separar los pagos realizados por la combinación de pagos realizados por otros conceptos. Por ejemplo, las guías requieren identificar pagos realizados por servicios de trabajadores a ser recibidos post-combinación y también aquellos realizados para liquidar relaciones preexistentes entre el comprador y la entidad adquirida.

Por otro lado, aquel precio contingente que constituya un pasivo financiero bajo NIC 39, tendrá que ser remedido a fair value a cada fecha de reporte con impacto en el estado de resultados. Esto significa que mientras mejor se desempeñe el negocio adquirido, mayor será el gasto probable a incurrir en el estado de resultados.

18. ¿Puede realizarse una provisión para reestructurar el negocio adquirido en la contabilidad para la adquisición?

El comprador a menudo tendrá planes para racionalizar el negocio adquirido. Se logran muchas sinergias a través de una reestructuración, tales como las reducciones de personal administrativo o la consolidación de las actividades de producción. Seguramente el comprador hizo una estimación del ahorro que lograría con los negocios combinados cuando se realizó la evaluación del precio de adquisición que estaría dispuesto a pagar.

Sin embargo, bajo IFRS, un adquirente muy rara vez podrá reconocer una provisión por reorganización a la fecha de la combinación de negocios. No hay cambios en la nueva norma en relación a las provisiones por reestructuración. El reconocimiento al momento de la compra de un pasivo por el costo de terminar o disminuir las actividades del negocio adquirido está muy restringida.

Una provisión de reestructuración se puede reconocer en una combinación de negocios sólo cuando el adquirido tiene, a la fecha de adquisición, una obligación presente, para lo cual la NIC 37, la norma sobre provisiones, requiere determinadas condiciones.

Esas condiciones probablemente no existan a la fecha de adquisición en la mayoría de las combinaciones de negocios. En general, los costos de reestructuración serán reconocidos post-adquisición, con lo cual el gasto tendrá que afectar los resultados del negocio post-adquisición.

19. ¿Qué podría ajustar posteriormente el goodwill (menor-valor) y sobre qué período?

Un comprador dispone de un plazo máximo de 12 meses para finalizar la identificación y valoración de los activos netos identificables y con ellos la contabilidad de la adquisición. El plazo para efectuar estos ajustes termina cuando el comprador haya recopilado toda los antecedentes necesarios para realizarlos, pero siempre sujeto al plazo máximo de un año. No hay exención a la plazo general de 12 meses para impuestos diferidos o cambios en el monto de precio contingente.

20. ¿Cómo se contabiliza la garantía de indemnización del vendedor por exposición a riesgos tributarios?

Una indemnización es cuando el vendedor promete re-embolsar al comprador por pasivos de monto o ocurrencia incierta. La indemnización se reconoce como un activo del negocio adquirido. Se mide según las disposiciones del contrato y se limita al monto del pasivo indemnizado. Esto aplica a todas las indemnizaciones por contingencias o pasivos específicos.



## Otros asuntos

En la norma enmendada existen más guías para la contabilización de pagos basados en acciones a los ejecutivos. Proporciona más detalles sobre la valuación de estos acuerdos pero también sobre la determinación de si estas compensaciones se relacionan al costo de adquisición del negocio o a la remuneración por servicios post-combinación.

La norma enmendada incluye material adicional respecto a contratos y convenios del negocio adquirido a la fecha del balance. Arriendos y contratos de seguros se evalúan basados en los hechos y circunstancias al momento en que se celebraron (o enmendados sustancialmente). Todos los otros contratos se evalúan a los efectos de su clasificación a la fecha de la adquisición.

La versión actual de IFRS 3 requiere que los activos por impuestos diferidos del negocio adquirido no reconocidos a la fecha de la combinación pero que posteriormente cumplen los criterios de reconocimiento sean ajustados contra el goodwill. La norma revisada sólo permitirá ajustes contra el goodwill dentro de un plazo de un año para finalizar la contabilidad de la compra.

### 21. ¿Hay cambios a la contabilidad para impuestos diferidos?

Sí. Como fuera mencionado anteriormente, el cambio principal refiere al reconocimiento de activos por impuestos diferidos después que la contabilidad inicial para la combinación de negocios sea completa; esto tendrá un impacto sobre el estado de resultados.

Los ajustes a los activos por impuestos diferidos sólo afectarán el menor-valor si se realizan dentro de 12 meses de finalizar la contabilidad para las combinaciones de negocios y si son producto de nueva información acerca de hechos y circunstancias existentes a la fecha de adquisición. Después de los 12 meses, los ajustes se registran como es normal bajo NIC 12, a través del estado de resultados o el estado de cambios patrimoniales, según corresponda.

22. ¿La clasificación y reevaluación de los contratos y otros convenios será más clara?

Sí, así es. IFRS 3 no especificaba qué hacer con arriendos, contratos de compra y venta o de seguros y cobertura. La nueva norma aclara que la determinación de, por ejemplo, si existen derivados implícitos, debe realizarse basada en los antecedentes a la fecha de la combinación de negocios, salvo en el caso de arriendos y contratos de seguros, que evaluados y clasificados según las condiciones existentes a la fecha en la que se entró en el contrato (inception date).

23. ¿Hay que revelar más en los estados financieros?

Los estados financieros pueden ser más largos que antes e incluso más detallados. Un comprador activo bien podría tener que agregar hasta tres hojas por cada transacción realizada.

Algunos de los nuevos requisitos de revelación son:

- El monto de costos derivados de la adquisición que se tratan como gasto y el rubro donde se informa dicho gasto en el estado de resultados;
- La base de medición elegida (full o parcial) y el monto del interés no-controlante reconocido en el negocio adquirido;
- Cuando el interés no-controlante se mide a full valor justo, las técnicas de valuación y entradas clave del modelo que se utilizaron para obtener dicho valor;
- Detalles de aquellas transacciones que son separadas de la compra de activos y asunción de pasivos del negocio adquirido
- En una adquisición en etapas (step acquisition), la revelación del valor justo del interés patrimonial previo a la combinación de negocios y el monto de la ganancia o pérdida reconocidas en el estado de resultados derivado del revalúo fair value
- Información acerca de las cuentas por cobrar (valor justo, importes contractuales brutos por recibir y la mejor estimación de la gerencia acerca de los flujos que no se esperan cobrar a la fecha de adquisición)

24. ¿Las transacciones de M&A anteriores necesitan contabilizarse de nuevo?

No. Las combinaciones de negocios y transacciones con minoritarios que ocurrieron antes de la adopción de IFRS 3 (R) y NIC 27 (R) no se vuelven a declarar. Las normas se aplicarán de manera prospectiva a todas las combinaciones de negocios ocurridas en ejercicios iniciados en o luego del 1 de julio de 2009 o la fecha de adopción anticipada, en caso de que la compañía allá optado por ésta.

Sin embargo, la forma de contabilizar algunas transacciones a futuro que se relacionan con combinaciones de negocios anteriores, cambiarán como resultado de la adopción de esta norma. Por ejemplo, los cambios futuros en los impuestos diferidos que fueran reconocidos como consecuencia de una combinación de negocios anterior a la vigencia de esta norma, se contabilizarán de acuerdo a IFRS 3 (R). En lugar de afectar el o goodwill o menor-valor, serán reconocidos en el estado de resultados (véase pregunta 21). La contabilización de una compra o venta de un interés no-controlante (interés minoritario) existente, también puede ser distinta (véase pregunta 29).

25. ¿Vendrán más cambios?

Posiblemente, aunque el momento en el cual estos puedan ser introducidos es incierto. El IASB ha añadido un proyecto a su agenda para abordar el tratamiento de las combinaciones de negocios que involucran entidades bajo control común.

El Proyecto de Medición de Fair Value (un paper para discusión que fuera publicado en diciembre de 2006) sigue en progreso y podría afectar cómo se definirá el valor justo tal como aparece en IFRS 3 (R).

Hay otros proyectos en proceso para algunas normas vinculadas a combinaciones de negocios (en particular NIC 37 sobre provisiones y NIC 12 sobre impuestos diferidos) que pueden afectar o el reconocimiento o la medición a la fecha de adquisición o la contabilización posterior.

## IAS 27 (R) – Nuevas propuestas sobre interés no-controlante y ventas

La norma revisada para consolidación hace que ahora las IFRS obliguen a adoptar el modelo de entidad económica. Algo que en PricewaterhouseCoopers ya veníamos advirtiendo. La práctica actual bajo IFRS es, casi en todo el mundo, la utilización del modelo modificado de la matriz.

¿Cuál es la diferencia? El método de la entidad económica trata a todo el patrimonio como si fueran accionistas de la entidad consolidada, aún cuando exista un interés no-controlante (minoritario). Cabe recordar que bajo IFRS el minoritario se suma al patrimonio. El método modificado de la matriz, por el contrario, ve los estados financieros desde el punto de vista de los accionistas de la matriz y por lo tanto considera al interés no controlante como un tercero.

El efecto práctico de esto es que según el método de entidad económica, la venta de un porcentaje menor de participación en una subsidiaria (filial), que no resulta en la pérdida de control por parte de la matriz, no deriva en una ganancia o pérdida en el estado de resultados, sino por el contrario, en un aumento o disminución patrimonial. La compra de algún interés no-controlante se trata igual que las acciones propias en tesorería y por lo tanto se contabilizan en patrimonio.

La venta de parte de la participación en una subsidiaria que resulta en la pérdida del control por parte de la matriz (dónde por ejemplo una subsidiaria pasa a ser una asociada) ocasiona reconocimiento de una ganancia o pérdida por el interés entero. De esta forma, se reconocerá una ganancia o pérdida por el porcentaje vendido y un resultado adicional es reconocido sobre el interés mantenido por la diferencia entre el valor justo y el valor libro de ese interés. Ambos son reconocidos en el estado de resultados.

### 26. ¿Qué sucede con el interés no-controlante?

Todos los accionistas de un grupo – sean de la matriz o de una parte del grupo (interés no-controlante) – son proveedores de capital patrimonial a dicho grupo. Lo que antes era interés minoritario en una subsidiaria ahora es el interés no-controlador en la entidad que reporta y todas las transacciones con accionistas son tratadas de la misma manera.

No hay cambios de presentación que afecten el interés no-controlante con la nueva norma. Sin embargo, se requieren revelaciones adicionales para mostrar el efecto de transacciones con interés no-controlador en los accionistas de la matriz.

27. ¿Qué sucede si un interés no-controlante es comprado o vendido?

Cualquier transacción con un interés no-controlante que no deriva en un cambio en el control se registra directamente en el patrimonio. La diferencia entre el importe pagado o recibido y el valor en libros del interés no-controlante es un débito o crédito patrimonial. Esto significa que una entidad no registrará un goodwill adicional al comprar el interés no-controlante ni reconocerá una ganancia o pérdida al vender parte de su participación en una subsidiaria.

28. ¿Cómo se contabiliza la venta parcial de una subsidiaria con cambio de control?

Un grupo puede decidir vender su interés controlante en una subsidiaria pero mantener en ella influencia significativa como asociada, o bien mantener sólo un activo financiero. Si lo hace, el interés retenido se vuelve a medir al valor justo, y cualquier ganancia o pérdida comparada con a valor libro es reconocida como parte de la ganancia o pérdida al eliminarse la subsidiaria. Tal como es el caso de una 'ganancia' en una combinación de negocios (véase pregunta 5), en las normas prevalece la idea de que una pérdida de control implica cambiar una subsidiaria por algo más, en lugar de seguir manteniendo un interés residual a los valores previos en libros.

29. ¿Cómo afectará la nueva norma a las transacciones con el interés no-controlante anteriormente reconocido?

Una entidad podría comprar un interés no-controlante previamente reconocido bajo la versión anterior de IFRS 3 – esto es, cuando sólo goodwill parcial podía ser reconocido. O bien, bajo la nueva norma, una entidad podría reconocer el goodwill parcialmente (solo por la participación adquirida) y en ejercicios futuros podría incrementar su participación en la subsidiaria comprando el interés no-controlante.

En ninguno de los casos anteriores se podrá registrar un goodwill adicional por el incremento de la participación patrimonial en la subsidiaria. Por el contrario, si el precio de compra es mayor al valor en libros del interés no-controlante, en lugar de registrar un goodwill se registrará una reducción de los activos netos y del patrimonio consolidado, la cual podría ser relevante.

Es por esa razón que una entidad puede preferir el método de full fair value, al momento de registrar la combinación de negocios original que dio lugar al interés no controlante que posteriormente pueda ser adquirido.

# Diferencias entre IFRS y US GAAP

La norma para combinaciones de negocios IFRS 3 (R) y FAS 141 (R) son muy parecidas en principios y redacción, con dos excepciones notables: full goodwill, y los requisitos en torno al reconocimiento de activos y pasivos contingentes. Por lo tanto, este proyecto conjunto entre el IASB y el FASB elimina casi todas las diferencias en la contabilidad inicial para combinaciones de negocios. Sin embargo, quedarán diferencias significativas en la contabilidad posterior. Entre las más relevantes se encuentran los requerimientos para prueba de deterioro y la contabilidad de impuestos diferidos.

Las normas de consolidación FAS 160 NIC 27 (R), han convergido en cuanto a los principios contables que las sustentan, sin embargo, estas no utilizan la misma terminología y redacción. Se esperan que queden diferencias principalmente derivadas de la operación de control de facto y consolidación de entidades con propósito especial.

Esta sección lista las diferencias más significativas, pero no abarca las diferencias que a nivel de revelaciones y de contabilidad posterior.

IFRS	US GAAP	Impacto
<b>Activos y pasivos surgidos de contingencias</b>		
<p>Reconocer pasivos contingentes a valor justo si éste se puede medir de manera confiable.</p> <p>Si el pasivo no está dentro del alcance de NIC 39, medir posteriormente al mayor del monto reconocido inicialmente y la mejor estimación de la gerencia para liquidar la obligación (bajo NIC 37).</p> <p>Activos contingentes no son reconocidos.</p>	<p>Activos y pasivos sujetos a contingencias contractuales se reconocen al valor justo.</p> <p>Reconocer pasivos y activos sujetos a otras contingencias sólo si es más probable que ocurra a que no ocurra, que estos cumplan la definición de activos o pasivos a la fecha de adquisición.</p> <p>Tras el reconocimiento, retener medición inicial hasta que se reciba nueva información, y luego medir al mayor del monto inicialmente reconocido y el monto bajo FAS 5 para pasivos sujetos a contingencias. Tras el reconocimiento, para activos sujetos a contingencias, considerar el menor del valor justo a la fecha de adquisición y la mejor estimación de los flujos futuros.</p>	<p>Diferencias significativas a nivel de reconocimiento y medición a la fecha de adquisición. También algunas diferencias en medición posterior.</p>
<b>Beneficios a empleados e impuestos diferidos</b>		
<p>Medir de acuerdo con IFRS 2 y NIC 12, no al valor justo.</p>	<p>Medir de acuerdo con SFAS 123 y SFAS 109, no al valor justo.</p>	<p>Los requerimientos para pagos basados en acciones son similares en cuanto los principios, con diferencias en la aplicación en detalle.</p> <p>Existen más diferencias en impuestos diferidos pero sujetos a un proyecto de convergencia con el IASB.</p>
<b>Interés no-controlante (INC)</b>		
<p>Medir al valor justo o a la participación del INC sobre el valor justo de los activos netos.</p>	<p>Medir al valor justo.</p>	<p>Diferencia significativa a nivel del goodwill si la entidad elige no medir INC al valor justo. Diferencias posteriores se refieren al monto de deterioro del goodwill.</p>
<b>Precio contingente</b>		
<p>Si no está dentro del alcance de NIC 39, contabilizar posteriormente bajo NIC 37.</p> <p>Medir pasivo derivado de la retribución contingente a valor justo, con cambios reconocidos en resultados</p>	<p>Medir posteriormente al valor justo, con cambios reconocidos en resultados si son clasificados como activo o pasivo.</p>	<p>Diferencias entre monto esperado a ser liquidado y el valor justo por retribución contingente no-financiera.</p>
<b>Entidad que arrienda activos a terceros</b>		
<p>Valor del activo recoge los términos del arriendo.</p>	<p>Valorizar el arriendo separadamente del activo.</p>	<p>No impacta el goodwill. Diferencia en la clasificación de los activos y pasivos.</p>
<b>Aplicación temprana</b>		
<p>Permitida</p>	<p>Prohibida</p>	<p>Diferencias significativas para aquellos que decidan adoptar tempranamente la norma.</p>

# Implicancias comerciales



La norma no requiere expresamente sistemas o procesos adicionales. Sin embargo, hay aspectos de la norma que pueden tener implicancias para determinados sistemas y controles y en el nivel de pericia interno requerido para una entidad. Algunas de éstas áreas se enumeran a continuación:

La norma requiere que cualquier participación preexistente en las entidades adquiridas se remidan a su valor justo. La ganancia o pérdida derivada de lo anterior más cualquier movimiento registrado anteriormente en reservas se llevará a resultados. Esto requerirá registros y controles detallados inversión por inversión, incluyendo detalles de valores libro y revalúos posteriores (en patrimonio o resultados).

Al igual que antes, muchos activos y pasivos se medirán a fair value, incluyendo activos intangibles y pasivos contingentes. La norma revisada mantiene los requerimientos para la identificación de activos intangibles, resultando excluidos del proceso de identificación y valuación muy pocos intangibles. La identificación oportuna de la naturaleza y valor posible de los intangibles sigue siendo importante, pues afecta los resultados posteriores del negocio (por ejemplo vía depreciación y deterioro). De hecho, siempre que sea posible, el impacto potencial en resultados debería ser modelado preadquisición. Esto puede afectar el alcance y la oportunidad de los ejercicios de due-diligence de un comprador.

La norma aclara las circunstancias en que los pagos basados en acciones afectan el goodwill o los resultados post-adquisición. Las entidades necesitarán tener sistemas para permitir cálculos oportunos del valor de estos pagos para asegurarse que el balance de apertura y los cargos post-adquisición se modelen como corresponde.

Se requiere que las entidades vuelvan a redesignar todas las relaciones de cobertura y que prueben si son eficaces.

El nuevo requerimiento que la retribución contingente de una adquisición se mida al valor justo y, a menos que sea un instrumento patrimonial, se vuelva a medir posteriormente a través del estado de resultados, en lugar de cómo un ajuste al goodwill como se solía hacer, probablemente aumentará el foco en el cálculo de valor justo inicial y remediciones posteriores.

Las revelaciones en nota post-adquisición deberán incluir la anualización de los ingresos y las pérdidas o ganancias como si las transacciones hubieran tenido lugar al inicio del ejercicio. También deberán incluir un análisis de los montos brutos contractuales de las cuentas por cobrar adquiridas y sus valores justos, así como también el rango posible de la retribución contingente. Ninguno de estos datos son fáciles de generar en poco tiempo.

Si alguna parte del ejercicio de valor justo no está terminada, se requiere la revelación de los rubros afectados, las razones por qué no se finalizó y los ajustes realizados, si los hubiera, a los valores justos anteriormente informados.

Gran parte del trabajo resumido anteriormente requiere de expertise en valuación. La mayoría de las sociedades carecerá del conocimiento y experiencia lo suficiente profunda en esta área y por lo tanto tendrá que considerar si se puede generar internamente o si deberá recurrir a expertos externos. En resumen, las combinaciones de negocios requerirán de planificación y recursos adicionales.

También debe tenerse en cuenta que deberán incluirse muchas revelaciones incluso por aquellas transacciones de M&A completadas después del corte, pero antes de emitirse los estados financieros, a menos que esas revelaciones no sean factibles, en cuyo caso las razones para ello tendrán que divulgarse.

## Publicaciones técnicas de IFRS



**IFRS Manual of Accounting 2008**  
Provides expert practical guidance on how groups should prepare their consolidated financial statements in accordance with IFRS. Comprehensive publication including hundreds of worked examples, extracts from company reports and model financial statements.



**IFRS News**  
Monthly newsletter focusing on the business implications of the IASB's proposals and new standards.



**Adopting IFRS – A step-by-step illustration of the transition to IFRS**  
Illustrates the steps involved in preparing the first IFRS financial statements. It takes into account the effect on IFRS 1 of the standards issued up to and including March 2004.



**IAS 39 – Achieving hedge accounting in practice**  
Covers in detail the practical issues in achieving hedge accounting under IAS 39. It provides answers to frequently asked questions and step-by-step illustrations of how to apply common hedging strategies.



**Financial instruments under IFRS**  
High-level summary of the revised financial instruments standards issued in December 2003, updated to reflect IFRS 7 in September 2006. For existing IFRS preparers and first-time adopters.



**Illustrative condensed consolidated interim financial information – for existing preparers**  
Illustrative information, prepared in accordance with IAS 34, for a fictional existing IFRS preparer. Includes a disclosure checklist and IAS 34 application guidance. Reflects standards issued up to 31 May 2006.



**Financial Reporting in Hyperinflationary Economies – Understanding IAS 29**  
2006 update (reflecting impact of IFRIC 7) of a guide for entities applying IAS 29. Provides an overview of the standard's concepts, descriptions of the procedures and an illustrative example of its application.



**Illustrative Consolidated Financial Statements**

- Banking, 2006
- Corporate, 2007
- Insurance, 2006
- Investment funds, 2006
- Investment property, 2006

Realistic sets of financial statements – for existing IFRS preparers in the above sectors – illustrating the required disclosure and presentation.



**IFRS 3R: Impact on earnings – the crucial Q&A for decision-makers**  
Guide aimed at finance directors, financial controllers and deal-makers, providing background to the standard, impact on the financial statements and business, and summary differences with US GAAP.



**Illustrative Interim Consolidated Financial Statements for First-time Adopters – 2005**  
Realistic set of interim IFRS financial statements for first-time adopters. The financial statements for the six months ended June 2005 illustrate the disclosure and presentation required by all IFRSs published up to and including December 2004.



**IFRS Disclosure checklist 2007**  
Outlines the disclosures required by all IFRSs published up to September 2006.



**Share-based Payment – a practical guide to applying IFRS 2**  
Assesses the impact of the new standard, looking at the requirements and providing a step-by-step illustration of how to account for share-based payment transactions.



**IFRS Measurement Checklist 2006**  
Outlines the measurement bases required by all IFRSs published up to September 2006.



**SIC-12 and FIN 46R – The Substance of Control**  
Helps those working with special purpose entities to identify the differences between US GAAP and IFRS in this area, including examples of transactions and structures that may be impacted by the guidance.



**IFRS for SMEs (proposals) – Pocket Guide 2007**  
Provides a summary of the recognition and measurement requirements in the proposed 'IFRS for Small and Medium-Sized Entities' published by the International Accounting Standards Board in February 2007.



**Similarities and Differences – a comparison of IFRS and US GAAP**  
Presents the key similarities and differences between IFRS and US GAAP, focusing on the differences commonly found in practice. It takes into account all standards published up to August 2007.



**IFRS Pocket Guide 2006**  
Provides a summary of the IFRS recognition and measurement requirements including currencies, assets, liabilities, equity, income, expenses, business combinations and interim financial statements.



**Understanding financial instruments – A guide to IAS 32, IAS 39 and IFRS 7**  
Comprehensive guidance on all aspects of the requirements for financial instruments accounting. Detailed explanations illustrated through worked examples and extracts from company reports.

[www.pwc.cl/ifrs](http://www.pwc.cl/ifrs)

## Contactos

### IFRS Technical Group en Chile

#### Sergio Tubío

Líder de IFRS en Chile  
sergio.tubio@cl.pwc.com  
+ 56 2 9400073

#### Fernando Orihuela

Socio de IFRS  
fernando.orihuela@cl.pwc.com  
+ 56 2 9400073

### Deals & Valuations

#### Colin Becker

Socio Deals & Valuations  
colin.becker@cl.pwc.com  
+ 56 2 9400068