

Boletín Técnico IFRS

Temas de actualidad y guía práctica

Año 2010 – N° 9

En este número...

Contabilización de arriendos

- Cambios importantes 1

Contabilización de contratos de seguros

- Cambios importantes 3

Noticias de Cannon Street

- Valorización a valor razonable



Contactos 6

Anexo: Temas de actualidad para el sector farmacéutico 7

El IASB y el FASB han propuesto un nuevo enfoque a la contabilización de arriendos que cambiaría de forma sustancial la contabilización de los arriendos por parte de las sociedades. Sus borradores, ambos titulados “Arriendos”, darán lugar a una norma convergente cuyo fin es resolver las deficiencias de las normas actuales. El objetivo principal es garantizar que los activos y pasivos derivados de contratos de arriendos se reconocen en balance.

Disposiciones fundamentales: contabilización por parte de arrendatarios

El modelo propuesto eliminará la contabilización de arriendos fuera de balance. Todos los activos que actualmente se arriendan en virtud de arriendos operativos se trasladarán al balance de situación, con la consiguiente eliminación de la distinción entre arriendos financieros y operativos. El nuevo activo representa el derecho a utilizar el elemento arrendado durante la vigencia del arriendo, y el pasivo representa la obligación de abonar un arriendo. Ambos elementos se reconocerán y contabilizarán al costo amortizado, en función del valor actual de los pagos que se efectúen durante la vigencia del arriendo. El plazo de arriendo incluirá los períodos de prórroga optativos cuyo ejercicio sea probable (“more likely than not”). Las cuotas de arriendos utilizadas para medir el valor inicial del activo y del pasivo incluirán sumas “contingentes” tales como arriendos basados en un porcentaje de las ventas de un comerciante minorista o incrementos en el arriendo asociado a variables tales como el índice de precios al consumo (IPC). El modelo propuesto exigirá la valorización continua de los arriendos contingentes y las prórrogas de arriendos, y que las estimaciones relacionadas se actualicen a medida que cambian los hechos y las circunstancias.

Se modificará la “geografía” de la cuenta de resultado y el momento del reconocimiento. La contabilización de los gastos de arriendo según el método lineal será sustituida por la amortización, que se reconocerá de forma similar a los activos propios parecidos, y el gasto por intereses, que será reconocido según el método del interés efectivo.

Disposiciones fundamentales: contabilización por parte de arrendadores

El IASB y el FASB no han sido capaces de acordar un único método para la contabilización por parte de arrendadores, y han decidido que únicamente mediante un modelo dual se pueden resolver las dudas de la aplicación de cada uno de los dos enfoques a determinados patrones de hechos.

- Cuando el arrendador conserva la exposición a riesgos o beneficios significativos asociados al activo arrendado, bien durante la vigencia del contrato o después, se aplicará el enfoque de “obligación de ejecución”. El arrendador reconoce el activo pertinente y un saldo a cobrar en concepto de arriendos, que representará el derecho a percibir cuotas de arriendo del arrendatario, junto con la correspondiente obligación de ejecución, que representará la obligación de permitir al arrendatario utilizar el activo arrendado.
- En todos los demás arriendos, se seguirá el “enfoque de desreconocimiento o baja en cuentas”. El arrendador reconoce un monto a cobrar, representativo del derecho a percibir del arrendatario pagos en concepto de arriendo, y registra ingresos. Además, se considera que una parte del valor contable del activo arrendado ha sido transferida al arrendatario y se procede a su baja en cuentas contables y registro como costo de ventas. De forma similar a la contabilización por parte del arrendatario, los arrendadores también necesitarán, en ambos enfoques, estimar el plazo de arriendos y los pagos contingentes y ajustar esas estimaciones según varíen los hechos y circunstancias.

Revelaciones

El modelo propuesto exigirá mayores revelaciones que las actualmente prescritas en virtud de las IFRS y los US GAAP. Las revelaciones se centran en información cualitativa y cuantitativa, y en los juicios e hipótesis significativos formulados al valorizar y reconocer activos y obligaciones de arriendos.

Transición

No se prevé la inclusión de cláusulas de excepción para arriendos ya formalizados. Los consejos proponen que los arrendatarios y arrendadores apliquen el nuevo enfoque

mediante el reconocimiento de activos y pasivos para todos los arriendos vigentes en la fecha del primer periodo presentado, mediante un enfoque retrospectivo simplificado. El borrador no propone una fecha de entrada en vigor. Se prevé la norma definitiva a partir de 2012.

¿Me afecta?

El cambio repercutirá de forma generalizada en los que preparan estados financieros conforme a IFRS y los US GAAP, debido a que prácticamente todas las compañías formalizan contratos de arriendos. Dependiendo del número y tipo de arriendos existentes en la fecha de transición, algunas compañías se verán más afectadas que otras. La propuesta se aplicará a todas las entidades, si bien determinados tipos de arriendos quedan excluidos de su alcance. Los consejos proponen dejar fuera del alcance de la norma sobre arriendos a los arriendos de inmovilizados intangibles. Asimismo, los consejos proponen excluir a:

- Arriendos para la explotación o utilización de recursos naturales (como, por ejemplo, minerales, petróleo y gas natural);
- Arriendos de activos biológicos; y
- Arriendos de inversiones inmobiliarias valoradas a valor razonable.

¿Qué debo hacer?

El periodo de comentarios finaliza el 15 de diciembre de 2010. Considerando el impacto potencial de los cambios propuestos en la contabilización y las operaciones, es preciso que la administración empiece a analizar las implicancias de la propuesta para sus contratos existentes y prácticas de negocio actuales. Además, la administración deberá considerar la posibilidad de enviar sus comentarios acerca del borrador con vistas a asegurarse de que se tienen en cuenta sus opiniones sobre los cambios propuestos.

El IASB propone cambiar radicalmente la contabilización de los contratos de seguro

El IASB ha publicado el borrador de una norma exhaustiva que cambiará radicalmente la contabilización por parte de aseguradoras y otras entidades que emitan contratos con riesgo de seguro. Nuestro equipo central de Global Accounting Consulting Services, examina las propuestas.

¿En qué consiste?

Las propuestas son el resultado de los esfuerzos conjuntos del IASB y el FASB por desarrollar una única norma de seguros convergente. El FASB tiene previsto publicar un documento de consulta que incorpore las propuestas del IASB. La norma propuesta sustituirá a la IFRS 4, que actualmente permite prácticas diversas en la contabilización de contratos de seguro.

Alcance de las propuestas

La norma propuesta se aplicará a todas las compañías que emitan contratos que contengan un *riesgo de seguro*. El borrador conserva la definición incluida en la IFRS 4 de “contrato de seguro” como “aquel en el que una parte acepta de otra parte un riesgo de seguro significativo, aceptando compensar al tomador del seguro en caso de que un evento futuro incierto especificado perjudicara a dicho tomador”. Esta amplia definición puede traducirse en que algunos contratos emitidos por compañías no aseguradoras estén sujetos a la norma, tales como determinados contratos de garantía financiera y préstamos con renuncias en caso de defunción del prestatario. Sin embargo, a diferencia de lo estipulado en la IFRS 4, los contratos de servicios de cuota fija en los que el grado de prestación del servicio depende de un evento futuro incierto (como, por ejemplo, contratos de mantenimiento en los que se reparan determinados equipos en caso de avería) no se incluirán dentro del alcance de la norma propuesta. La norma no se ocupa de la contabilización por parte de tomadores (salvo en casos de reaseguro) que formalicen contratos de seguro.

Los contratos de seguro contienen, a menudo, otros elementos tales como componentes financieros o de servicios. Se exige la disociación y contabilización por separado de estos componentes siempre que no estén estrechamente ligados a la cobertura del seguro. Concretamente, los derivados implícitos se separarán conforme a la NIC 39 y se exigirá la disociación de determinados balances de cuentas (a saber, componentes de depósito o ahorro incluidos en contratos de seguro).

Modelo de valorización

Las propuestas exigen que todos los contratos de seguro utilicen un modelo de valorización corriente del valor actual de los flujos de efectivo previstos para dar cumplimiento a la obligación, en el que las estimaciones sean objeto de valorización en cada fecha de cierre.

Exceptuando determinados contratos de corta duración, este modelo de valorización se basa en un enfoque con los siguientes componentes básicos: flujos de efectivo descontados ponderados probabilísticamente, un ajuste por riesgos y un margen residual para eliminar beneficios iniciales.

Los flujos de efectivo son flujos de efectivo ponderados probabilísticamente, explícitos y objetivos, que el asegurador prevé contraer en el cumplimiento del contrato, incluyéndose las primas previstas, los beneficios de los tomadores de las pólizas, los gastos y dividendos participantes. A diferencia de la anterior propuesta formulada en un documento de consulta, los flujos de efectivo se valorizan desde la perspectiva del emisor (en lugar de desde la perspectiva de un participante en el mercado) si bien las variables de mercado deben ser coherentes con los precios de mercado observables. En lugar de diferirse como un activo explícito, los costos de adquisición que son incrementales en un contrato (como las comisiones) se incluirán en estos flujos de efectivo netos, pero todos los demás costos de adquisición se llevarán a resultados a medida que se contraen.

Los flujos de efectivo estimados se descuentan a tasas de interés libres de riesgo ajustado según las diferencias entre la liquidez de los contratos de seguro y los correspondientes instrumentos libres de riesgo. Las tasas de descuento no se basarán en los activos que respaldan a los contratos de seguro, salvo cuando la rentabilidad de los activos afecte a los flujos de efectivo destinados a los tomadores.

El modelo de valorización incluye un ajuste por riesgos explícito debido a los efectos de la incertidumbre del momento previsto e monto de los flujos de efectivo futuros. Este ajuste se relaciona con la cantidad máxima que el emisor pagará por quedar liberado del riesgo de que los flujos de efectivo finalmente sean superiores a los previstos. La inclusión de un ajuste por riesgos explícito ha sido uno de los temas de mayor controversia en las conversaciones de ambos consejos. El borrador limita las técnicas permitidas para calcular este ajuste.

El margen residual elimina las ganancias iniciales obtenidas con el contrato. Posteriormente no se somete a otras valorizaciones pero se cancela de forma sistemática durante el periodo de cobertura. Las pérdidas iniciales de un contrato se reconocen inmediatamente en resultado.

Como resultado de los debates celebrados en torno al ajuste por riesgos, el borrador subraya un modelo de valorización alternativo favorecido por el FASB, que también elimina los beneficios iniciales pero cuenta con un único margen compuesto, en lugar de reconocer un ajuste por riesgos explícito y un margen residual.

Las propuestas exigen que los contratos de corta duración de unos 12 meses o menos, que no contengan derivados implícitos ni opciones, se valoricen inicialmente como primas menos los costos de adquisición incrementales. Este pasivo previo al siniestro (*preclaim*) se reduce de forma sistemática durante el periodo de cobertura, y los siniestros que se produzcan se valorizan aplicando el enfoque de componentes básicos antes descrito.

En cada fecha de cierre de balance, se actualizan los flujos de efectivo futuros estimados descontados y el ajuste por riesgos, con arreglo a estimaciones actuales. Cualquier cambio (positivos y negativos) registrado en variables financieras (como, por ejemplo, la tasa de descuento) u otras estimaciones (como los gastos, experiencia siniestral, caducidades y el ajuste por riesgos) se reconocen inmediatamente en resultado.

Presentación del estado de resultados

El estado de resultados se verá condicionado por el modelo de valorización. Los emisores no reconocerán primas dentro de los ingresos (salvo cuando se aplique el enfoque simplificado de corta duración), sino que mostrarán por separado los márgenes técnicos (con los cambios en el ajuste por riesgos y el margen residual) y los cambios en las estimaciones y varianzas en la experiencia. Los desgloses complementarios proporcionarán información sobre primas y siniestros.

Régimen transitorio

El borrador incluye disposiciones transitorias que exigen que los contratos de seguro vigentes en la fecha de transición sean valorizados según el valor actual de los flujos de efectivo previstos y el ajuste por riesgos, como se ha descrito más arriba, sin márgenes residuales. Tendrán que amortizarse los costos de adquisición diferidos. El único beneficio derivado de contratos existentes en la fecha de

transición que se reconocerá en resultados futuros procederá de la cancelación del margen de riesgo, las varianzas en la experiencia y cambios posteriores en las estimaciones. Para la mayoría de las aseguradoras de vida este será un cambio significativo.

¿Me afecta?

Las propuestas afectarán a todas las compañías que emiten contratos que se ajustan a la definición de contratos de seguro, incluyéndose los contratos de garantía financiera. Consecuencias probables de las propuestas serán un aumento de la volatilidad en resultado y cambios notables en su presentación. Las propuestas crearán una demanda adicional de datos y sistemas de modelización, cuya magnitud variará de un territorio a otro, dependiendo de los actuales requisitos de información contable y regulatoria.

¿Qué debo hacer?

Dado el profundo impacto de los cambios propuestos, es imprescindible que la administración empiece a evaluar las implicaciones del nuevo modelo sobre sus contratos y prácticas de negocio actuales. Asimismo, la administración deberá estudiar si remite sus comentarios sobre el borrador con vistas a asegurarse de que se tienen en cuenta sus opiniones acerca de estos importantes cambios. El periodo de comentarios concluye el 30 de noviembre de 2010 y se espera la publicación de una norma definitiva para mediados de 2011.

Noticias de Cannon Street

Se propone una modificación que eliminará las fechas preestablecidas para los adoptantes por vez primera

¿En qué consiste?

La modificación propuesta a la NIIF 1 eliminará las referencias a fechas preestablecidas para una excepción y una exención contenidas en la norma, ambas ligadas a activos y pasivos financieros. El primer cambio requerirá que los adoptantes por vez primera apliquen los requisitos de baja en cuentas recogidos en las IFRS de forma prospectiva a partir de la fecha de transición, en lugar de a partir del 1 de enero de 2004. Un adoptante por vez primera puede aplicar los requisitos de baja en cuentas recogidos en las IFRS a partir de una fecha anterior, siempre que posea la información necesaria y dicha información haya sido recopilada en el momento en que se desarrollaron las transacciones pertinentes.

La segunda modificación guarda relación con los activos o pasivos financieros contabilizados a valor razonable en el momento del reconocimiento inicial, cuyo valor razonable ha sido determinado mediante técnicas de valorización a falta de un mercado activo. La propuesta es que las pautas recogidas en la NIC 39, párrafo 76, y en la NIC 39, párrafo 76A, puedan aplicarse prospectivamente a partir de la fecha de transición a las IFRS, en lugar de a partir del 25 de octubre de 2002 o el 1 de enero de 2004. Esto significa que un adoptante por vez primera no necesita reconstruir el valor razonable de los activos y pasivos financieros en períodos anteriores a la fecha de transición.

¿Me afecta?

Las compañías adoptantes de las IFRS que dieron de baja activos o pasivos financieros antes de la fecha de transición a las IFRS necesitarán aplicar las pautas de baja en cuentas a partir de la fecha de transición, por tratarse de una excepción obligatoria. El segundo cambio únicamente será importante para las compañías que optaron por aplicar la exención ligada al valor razonable calculado mediante técnicas de valorización. La fecha de entrada en vigor correspondiente a la modificación propuesta no se conoce con seguridad, pero se prevé la posibilidad de una adopción anticipada si la modificación sigue adelante y está lista para entidades que adopten en 2011.

Borrador de interpretación sobre “Costos de desbroce en la fase de producción de una mina a cielo abierto”

¿En qué consiste?

El CINIIF ha publicado recientemente un borrador de interpretación sobre los costos de desbroce, que puede tener, desde el primer día, repercusiones significativas para compañías mineras que apliquen las IFRS. La interpretación establece pautas para la contabilización de los costos de (desbroce) eliminación de residuos en la fase de producción de una mina. La dificultad de contabilizar los costos de desbroce en la fase de producción es identificar y asignar los beneficios y los costos de la actividad de desbroce a lo largo de los distintos períodos de cierre. Existe cierta diversidad en la práctica y las IFRS no recogen pautas específicas. Algunas entidades llevan a resultados los costos de desbroce como un costo de producción, y algunas entidades capitalizan algunos o todos los costos de desbroce según distintas bases de cálculo (por ejemplo, la ratio de vida de la mina).

Las propuestas exigirán que los costos asociados con la actividad de desbroce que, como parte de una campaña de desbroce, faciliten el acceso al yacimiento, se capitalicen como una adición o una mejora de un activo existente. De acuerdo con la NIC 2, los costos de desbroce ordinarios que no sean parte de una campaña de desbroce se contabilizan como un costo de producción.

Si se adoptaran, las disposiciones transitorias del borrador de interpretación podrían tener repercusiones significativas, ya que se aplicarían a todas las campañas de desbroce en curso y exigirían la reclasificación de los balances existentes de costos de desbroce y su asociación a cantidades minerales específicas. En el caso de que el borrador siga adelante, los balances que no puedan ligarse a yacimientos concretos se transferirán a resultados.

El borrador se aplicaría únicamente a los costos de desbroce contraídos en actividades mineras a cielo abierto durante la fase de producción de la mina.

¿Me afecta?

El borrador de interpretación afecta a todas las compañías que desarrollen actividades mineras a cielo abierto y que apliquen las IFRS. Se permitiría su adopción anticipada. Se ha propuesto que el borrador sea de aplicación a todas las campañas de desbroce en curso a partir de la fecha de entrada en vigor. Los balances de activos existentes por costos de desbroce en la fecha de transición deberían reclasificarse como un componente del activo minero al cual está ligada la actividad de desbroce, y a continuación amortizarse según la correspondiente cantidad de mineral específica. Un componente que no pueda asociarse con un mineral identificable específico, y los balances de pasivos por costos de desbroce, deberán transferirse a resultado al inicio del primer periodo presentado. Esto podría repercutir de manera significativa en los resultados, en el primer año de adopción.

Las entidades tendrán, asimismo, que evaluar si existen procesos para implantar el enfoque de “asociación específica” recogido en el borrador de interpretación.

¿Qué debo hacer?

El CINIIF ha solicitado comentarios acerca del borrador de interpretación a más tardar para el 30 de noviembre de 2010. La administración debe estudiar si remite comentarios referentes a las propuestas. Los que preparan estados financieros conforme a IFRS serán los más interesados en las disposiciones transitorias propuestas en la interpretación.

Para más información sobre aspectos técnicos de IFRS contactar a:

Juan A. Colina P.
Socio IFRS
juan.colina@co.pwc.com
+57 1 634 05 55

Javier Enciso
Associate Partner IFRS
javier.enciso@co.pwc.com
+57 1 634 05 55

Francisco Vasco
Director de Assurance - IFRS
francisco.vasco@co.pwc.com
+57 4 325 43 20

Juan Eduardo Cros
Gerente de Desarrollo IFRS
juan.cros@co.pwc.com
+57 1 634 05 55

La red de Firmas PwC suministra servicios de aseguramiento, impuestos y consultoría enfocados a las industrias, para mejorar el valor hacia los clientes. Más de 161,000 profesionales en 154 países que componen nuestra red comparten su pensamiento, experiencias y soluciones para desarrollar perspectivas frescas y proveer una asesoría práctica.

© 2010 PricewaterhouseCoopers. PricewaterhouseCoopers -PwC- se refiere a las Firmas colombianas que hacen parte de la organización mundial PricewaterhouseCoopers, cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente. Todos los derechos reservados.

Anexo

Temas de plena actualidad en el sector farmacéutico y de ciencias biológicas



No existe una IFRS específica para el sector farmacéutico. Sin embargo, varias novedades y evoluciones de próxima aparición en contabilidad tendrán implicaciones contables significativas para el sector. Además, los cambios en la legislación sanitaria estadounidense han traído consigo dificultades contables.

El IASB está trabajando en un programa de trabajo dilatado, que tendrá consecuencias de gran alcance para muchos sectores. Se hace mayor hincapié en las estimaciones iniciales y en valorización a valor razonable. Las normas evolucionan hacia la contabilización de toda una operación a valor razonable “cuando sucede”, es decir, generalmente cuando el control de un producto o de un negocio se transfiere de una parte a otra, y no en el momento en que se recibe el efectivo.

La industria farmacéutica efectúa grandes inversiones en proyectos de alto riesgo. El trabajo del IASB y los actuales retos contables afectan en especial a la industria farmacéutica debido a que su modelo de negocio ha generado históricamente transacciones en las que se comparte el riesgo y únicamente se abona efectivo cuando está garantizado el éxito. Es habitual conceder un producto con licencia durante toda la vida del producto, a cambio de una tarifa fija más un canon; de ese modo, el vendedor y el comprador comparten el posible éxito (y las posibles desventajas) del producto objeto de licencia.

La práctica contable se ha desarrollado en el sentido de que los montos se registran cuando “devengan” o cuando se da la certeza razonable de que así sea. La entidad de venta citada en el ejemplo anterior probablemente registraría el pago inicial como ingresos, y registraría los ingresos por regalías a medida que el licenciatario vende los productos. Las novedades en las normas sobre combinaciones de negocios y reconocimiento de ingresos cuestionan este modelo contable establecido.

Combinaciones de negocios: contraprestación contingente

Es habitual en el sector farmacéutico la adquisición de un negocio con una contraprestación que en parte es contingente y depende de resultados futuros. Por ejemplo, pueden devengar pagos en efectivo adicionales si parte o la totalidad de los proyectos de investigación y desarrollo en curso de la empresa adquirida logran obtener la aprobación de las autoridades regulatorias (por ejemplo, pagos por hitos alcanzados). El régimen económico de este acuerdo permitirá al comprador y al vendedor compartir los riesgos (y las recompensas) de los resultados futuros de la cartera de la entidad adquirida.

La IFRS 3R se aplica a todas las combinaciones de negocio que se estén completando ahora, dado que entra en vigor para los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de julio de 2009. Uno de los cambios principales introducidos por la IFRS 3R es que la contraprestación contingente se valoriza a valor razonable en la fecha de la combinación de negocios (cuando la entidad adquirente obtiene el control del negocio adquirido). La contraprestación contingente, o pago aplazado (*earnout*), se clasifica como pasivo o como capital de acuerdo con la norma sobre instrumentos financieros, la NIC 32. Los pagos aplazados que representan pasivos financieros se valorizan nuevamente a valor razonable con efecto en resultado en cada fecha de cierre de los estados financieros hasta que se produzca la contingencia.

Los ajustes a las estimaciones de contraprestación contingente que anteriormente se registraban con cargo a goodwill se contabilizan en resultado conforme a la IFRS 3R. Es probable que esto genere volatilidad en el estado de resultados y dificultades en la valorización inicial y posterior de la contraprestación.

La norma revisada podrá dar lugar a un volatilidad en la contabilización al “segundo día” debido a las tensiones entre el costo histórico y el valor razonable. Cabe la posibilidad de que sea necesario efectuar un pago cuantioso a los anteriores propietarios si un proyecto de I+D en curso cumple hitos de aprobación clave, dado que ese proyecto puede generar beneficios considerables a lo largo de 20 años. Sin embargo, el incremento en las sumas adeudadas en virtud del acuerdo de contraprestación contingente probablemente se reconozca como gasto en el estado de resultados antes de que el proyecto genere ingresos.

La contabilización de contraprestaciones contingentes tales como los pagos aplazados y pagos por hitos alcanzados plantea varias dificultades a las entidades farmacéuticas y de ciencias biológicas que emprendan combinaciones de negocio conforme a IFRS 3 (revisada). Antes de adquirir un negocio deberán estudiarse las cuestiones siguientes.

¿Qué forma debe adoptar la contraprestación?

Todas las contraprestaciones contingentes se valorizan a valor razonable en la fecha de adquisición. El goodwill no se ve afectado por la forma de la contraprestación, independientemente de si es deuda, capital o cualquier otro activo o pasivo. Sin embargo, la contabilización de la contraprestación contingente tras la fecha de adquisición es distinta dependiendo de cómo fue clasificada en la fecha de adquisición. Esto puede influir en cómo un adquirente estructura los pagos y deberá tomarse en consideración antes de emprender una transacción. Un acuerdo en el que el adquirente emita un número fijo de sus propias acciones ordinarias a la consecución de un hito, por ejemplo, probablemente sea clasificado como capital conforme a la IFRS 3R y no deba revalorizarse tras la fecha de adquisición (véanse los ejemplos en los recuadros siguientes). Sin embargo, aunque emplear un número fijo de acciones reduce la volatilidad contable, también supone que el valor que se transfiera en el momento de la liquidación dependerá de la cotización futura del adquirente, así como de la resolución de la contingencia.

¿Cómo se valoriza la contraprestación contingente?

La valorización puede ser un tema complejo. Muchas formas de contraprestación contingente se basan en variables específicas de la entidad que no son observables en ningún mercado, tales como el resultado de proyectos de investigación. Sin embargo, la IFRS 3R exige su valorización a valor razonable. No existe una exención por impracticabilidad o incapacidad de valorización fiable. Todos

los acuerdos de contraprestación contingente se reconocen sin consideración de si es probable o no un pago o liquidación final.

¿Son esos montos contraprestación contingente o retribución a empleados?

La IFRS 3R engloba pautas para determinar si los pagos a los propietarios están destinados al negocio o a sus servicios posteriores a la adquisición. A menudo se formalizan acuerdos con vendedores que también son empleados del negocio adquirido. Por ejemplo, los propietarios pueden ser los científicos principales que han trabajado en el proyecto de investigación de la compañía. Es preciso llevar a cabo un análisis para determinar si los acuerdos de pago son pagos a los vendedores en su condición de accionistas o en su condición de empleados. Aquellos pagos que se consideren retribución a empleados se incluirán en el estado de resultados posterior a la adquisición.

Ejemplo 1: Una entidad que adquiere un negocio con pagos por hito pagaderos en efectivo

ABC Pharmaceuticals tiene la intención de adquirir XYZ Limited principalmente para lograr acceso a un proyecto importante de desarrollo en curso para una nueva patente de vacuna contra el VIH. XYZ Limited es una compañía. ABC Pharmaceuticals acuerda pagar a los propietarios de XYZ Limited 420 millones en efectivo en moneda M\$. Otros M\$40 millones se abonarían en el caso de que la nueva vacuna contra el VIH obtuviera la aprobación de la agencia norteamericana del medicamento, la FDA (Food and Drug Administration), en el plazo de cinco años. La transacción se contabiliza como una combinación de negocios conforme a la IFRS 3R. ¿Cómo contabiliza ABC Pharmaceuticals el pago por hito?

ABC Pharmaceuticals tiene la obligación contractual de entregar efectivo a los propietarios de XYZ Limited supeditado a la recepción de la aprobación por parte de la FDA. La contraprestación contingente se clasifica, por tanto, como pasivo financiero. Se reconoce a su valor razonable en fecha de adquisición. Como el valor razonable toma en consideración las probabilidades de los distintos resultados, la contraprestación contingente se reconoce en función de si es probable la obtención o no de la aprobación regulatoria. La probabilidad de que la vacuna reciba la autorización de la FDA formará parte de la valorización de la contraprestación contingente en el momento de adquisición. En consecuencia, no será ni cero ni M\$40 la cantidad que se abone finalmente, sino una cifra intermedia.

La contraprestación contingente deberá valorizarse de nuevo al valor razonable en cada fecha de cierre del balance, y los cambios se registrarán en el estado de resultados. Pongamos que el valor razonable de la contraprestación contingente es de M\$5, porque la probabilidad de éxito es baja en la fecha de adquisición, ese es el monto que afectará al goodwill. Si finalmente el proyecto prosperara, la valorización siguiente de M\$35 se registrará en el estado de resultados.

Ejemplo 2: Una entidad compra un negocio con pagos por hito abonados mediante un número fijo de instrumentos de capital

ABC Pharmaceuticals adquiere XYZ Limited. XYZ Limited es una empresa. ABC Pharmaceuticals abona M\$200 millones en efectivo y acuerda emitir a los propietarios de Brown 500.000 acciones ordinarias en el caso de que uno de los proyectos de desarrollo de XYZ Limited logre pasar la Fase II de ensayos en un plazo de dos años desde la fecha de adquisición. La transacción se contabiliza como una combinación de negocios de acuerdo con la IFRS 3R.

¿Cómo contabiliza ABC Pharmaceuticals el pago por hitos?

ABC Pharmaceuticals ha acordado emitir instrumentos de capital; no existe una obligación de entregar efectivo o ningún otro activo financiero, y el número de acciones que se entregará es una cantidad fija de M\$500.000. En consecuencia, la contraprestación contingente se clasifica como capital. Se reconoce a su valor razonable en la fecha de adquisición, y no se somete a valorizaciones posteriores. La contraprestación total para la combinación de negocios es de M\$150 millones, más el valor razonable de la posible emisión de instrumentos de capital.

La contraprestación contingente y otras cuestiones derivadas de la aplicación de la IFRS 3R al sector farmacéutico se recogen en la publicación de PwC *Business combinations: how will new standards affect you?*, que se emitirá próximamente.

El IASB ha publicado un borrador en el que propone un modelo nuevo y cabal de reconocimiento de ingresos: ED/2010/06, *Ingresos de contratos con clientes*. Aunque no es probable que las nuevas normas entren en vigor hasta al menos el 2014, cabe considerar que muchos contratos y acuerdos en el sector farmacéutico pueden prolongarse durante varios años. Las entidades necesitan ser conscientes ahora de cuáles son las propuestas, dado que afectarán a los contratos de ingresos existentes y futuros.

El nuevo modelo se basa en el principio de que la entidad reconoce ingresos cuando ha satisfecho una obligación de ejecución para con su cliente. Esto se produce cuando el control del producto o servicio en cuestión se transfiere al cliente.

Si bien la norma propuesta de reconocimiento de ingresos cambiará el modelo según el cual las entidades del sector farmacéutico reconocen ingresos en el futuro, no se espera que dé lugar a un cambio significativo en el monto o momento de contabilización de los ingresos de la mayor parte de las ventas de productos de compañías farmacéuticas y los descuentos, bonificaciones y devoluciones relacionados. Esto se debe a que probablemente el control se transfiera al mismo tiempo en que se transfieren los riesgos y beneficios en virtud de los requisitos existentes.

Ingresos por hitos y regalías

Uno de los efectos más importantes serán los cambios en el reconocimiento y valorización de las regalías e hitos a cobrar en virtud de acuerdos de licencia o colaboración. Al igual que sucede con un pago aplazado en una combinación de

negocios, las compañías venden o conceden productos con licencia y tanto el comprador como el vendedor desean compartir el riesgo. Uno de los métodos para ello es incluir en el contrato pagos contingentes, por hitos alcanzados o regalías. En virtud del nuevo modelo, esta contraprestación variable o contingente no se reconoce cuando se devengan los montos, momento que normalmente coincidía con la recepción del efectivo. En cambio, los montos se reconocerán, ponderados probabilísticamente, cuando haya sido satisfecha la obligación de ejecución relacionada y puede estimarse con fiabilidad del monto de la contraprestación. Es posible efectuar una estimación fiable cuando la entidad:

tiene experiencia con tasas de contrato idénticos o similares. La administración deberá remitirse a la experiencia de otras entidades si no posee una experiencia propia; y no prevé que las circunstancias que rodean a esos tasas de contratos cambien de forma significativa. A la hora de evaluar si las circunstancias pueden cambiar de forma significativa, la administración deberá considerar la repercusión de los factores externos, el tiempo que transcurrirá hasta que se resuelva previsiblemente la incertidumbre, el alcance de la experiencia y la variabilidad en el abanico de posibles resultados.

La cuestión para las empresas del sector farmacéutico es si se considera que los acuerdos que contienen hitos y regalías son suficientemente similares como para estimar los resultados con fiabilidad. Los servicios de investigación y desarrollo que, por su naturaleza, tienen resultados de gran incertidumbre, y otros contratos de I+D pueden no servir de orientación sobre los posibles resultados del contrato en cuestión. Las empresas determinarán en primer lugar cuándo se satisface la obligación de ejecución. En ese caso, no se reconocerán ingresos hasta que puedan estimarse los posibles resultados. Sin embargo, es probable que esto suceda antes de que se logre el hito pertinente o se fracase en su consecución, y por tanto, antes del punto en el cual actualmente muchas compañías reconocen ingresos conforme al método reconocimiento de ingresos por hitos. Sin embargo, puede estimarse con fiabilidad una regalía basada en las ventas de un producto comercializado en la actualidad. Los ingresos por regalías pueden reconocerse cuando se satisface la obligación de ejecución relacionada (por ejemplo, cuando se concede una licencia) en lugar de en el momento de consecución del hito. En la determinación del momento en el que una entidad pueda estimar razonablemente los ingresos por flujo de royalties intervendrá un elemento de juicio.

Licencias

La norma contable propuesta incluye orientación acerca de licencias de activos intangibles. Distingue entre las licencias que, en esencia, reúnen las condiciones para ser consideradas una venta directa y aquellas que reúnen las condiciones para recibir la consideración de licencia (independientemente de si es o no exclusiva) durante un periodo de tiempo concreto. Esto afectará a las entidades farmacéuticas que han formalizado, o están contemplando la posibilidad de formalizar, acuerdos de licencia o colaboraciones. Cuando una licencia es, en esencia, una venta de tecnología o de propiedad intelectual, o cuando se trata de la venta de una licencia no exclusiva (por ejemplo, una licencia de software Microsoft), los ingresos se reconocen a la entrega.

de la licencia al cliente. En el caso de licencias exclusivas, los ingresos se reconocerán a lo largo del periodo de la licencia. Sin embargo, cuando la licencia otorga al licenciatario control exclusivo sobre la propiedad intelectual de sustancialmente toda su vida económica (por ejemplo, durante el periodo hasta que venza la patente), todos los ingresos (incluyendo el valor razonable de los montos contingentes tales como regalías, siempre que puedan medirse con fiabilidad) se registrarán por adelantado como venta. Muchas licencias en el sector farmacéutico se otorgarán durante toda vigencia completa de la patente de un producto, y convendrá su reconocimiento inicial. Sin embargo, pueden darse circunstancias en las que determinar si una licencia es una venta de tecnología o tiene carácter exclusivo precise de un análisis adicional, y sea necesario un patrón de reconocimiento de ingresos distinto.

Colaboraciones

Las dificultades ligadas al reconocimiento de ingresos antes descritas –las contraprestaciones variables (por hitos y regalías) y las licencias– serán los grandes temas que afrontarán las compañías farmacéuticas. En muchos contratos del sector farmacéutico se reunirán ambos temas. Las colaboraciones complejas precisarán de un análisis especial en virtud de la norma propuesta.

Las entidades necesitarán establecer los siguiente:

- ❑ ¿Cuáles son las obligaciones de ejecución diferenciadas?
- ❑ ¿Cuándo se satisfacen esas obligaciones de ejecución?
- ❑ ¿Cuál es el monto total de la contraprestación, y cuándo pueden estimarse con fiabilidad los componentes?
- ❑ ¿Cómo se asigna la contraprestación entre las distintas obligaciones de ejecución?

Esta tarea probablemente revista muchas dificultades en la práctica.

La reforma sanitaria estadounidense

En marzo, los EE.UU. aprobaron leyes que transformarán el sistema de salud para los que prestan y reciben servicios sanitarios, además de para los proveedores a la industria sanitaria. PwC ha publicado recientemente un trabajo que proporciona orientación al respecto: *US healthcare reform: Accounting issues* (La reforma sanitaria estadounidense: dificultades contables). A continuación se resumen las principales dificultades contables para las compañías farmacéuticas. Algunas entrarán en vigor con efectos inmediatos.

- ❑ Comisión anual para los fabricantes farmacéuticos: se cargará una comisión a la industria fabricante en cada año natural, una vez concluido 2010. La comisión variará entre los \$2,5 mil millones y los \$4,1 mil millones y deberá abonarse a más tardar el 30 de septiembre del año natural correspondiente. Es una comisión no deducible, que se aplicará a todo el sector, conforme a la cuota de mercado.
- ❑ Consideraciones sobre los ingresos y canales: se introducen varios cambios que repercutirán en las estimaciones que una compañía farmacéutica elabora sobre la cantidad última que espera obtener de sus ventas. En concreto, habrá algunos cambios en el

cálculo de las bonificaciones Medicaid que pueden plantear dificultades prácticas; conceptualmente no difirieron de otras bonificaciones.

- ❑ Cambio en el Retiree Drug Subsidy (programa de cobertura del costo de fármacos para pensionistas): los cambios en el tratamiento fiscal del Retiree Drug Subsidy (RDS) exigen que el monto de la subvención recibida se compense con cargo a la deducción de la empresa por gastos de atención sanitaria. Anteriormente, el subsidio no se tenía en cuenta a efectos fiscales.

Comisión anual a los fabricantes farmacéuticos

Se plantean tres cuestiones contables fundamentales. En primer lugar, cuando reconocer la comisión, que se carga en un año (a partir de 2011) pero se calcula según las ventas del ejercicio anterior a los programas gubernamentales pertinentes. Nuestra opinión es que la comisión debe reconocerse en el mismo ejercicio en que se aplica y, por tanto, el primer año de reconocimiento sería el 2011. En segundo lugar, si el cargo debe reconocerse en un momento dado o de forma continuada. El pasivo surge tan pronto se alcance el umbral mínimo de ventas a los programas relevantes. No obstante, pensamos que el gasto debe registrarse de forma proporcional a lo largo del ejercicio en cuestión puesto que se pretende que la comisión tenga un carácter anual. En esencia, se permite a una compañía participar y vender sus productos a programas gubernamentales en el ejercicio en que abona la comisión anual.

La última cuestión es la presentación en el estado de resultados, y reviste complejidad. Nuestra opinión es que en virtud de las IFRS, el cargo debe presentarse en forma de deducción a los ingresos. Sin embargo, el EITF, que interpreta los US GAAP en EE.UU., propuso recientemente un “consensus-for-exposure” en el que defiende su clasificación como gasto. Estamos haciendo un seguimiento de la evolución en EE.UU.

Cambios en el programa RDS

Antes las empresas podían omitir la subvención a efectos fiscales, pero ahora la subvención reduce la deducción por gastos atención sanitaria que se aplica la compañía contratante. Esto modifica el beneficio (activo) por impuesto diferido ligado al pasivo por RDS. La cuestión fundamental es cómo contabilizar este cambio. La respuesta puede ser compleja porque conforme a las IFRS, las normas sobre impuestos diferidos exigen que el efecto de un cambio en las leyes tributarias se registre en resultado, salvo en la medida que guarde relación con elementos que previamente no se hayan reconocido en resultado. Cabe la posibilidad de que el pasivo por RDS se haya reconocido tanto en resultado como en otros ingresos y gastos reconocidos a lo largo de una serie de años, dependiendo de cuál haya sido la política de una compañía de reconocimiento de resultados actuariales.

En primer lugar un entidad ha de determinar cómo surgieron los montos de impuestos diferidos asociados (es decir, si surgieron en resultado o no). El efecto del cambio en las leyes tributarias se asignará como es debido, entre resultado y otros ingresos y gastos reconocidos de 2010, en forma de ajuste corriente.

PricewaterhouseCoopers - PwC

Colombia

Servicios

Aseguramiento

Apoyamos a su organización a través de los servicios de auditoría externa, aseguramiento, revisoría fiscal, revisión de estados financieros y asesoría en mercado de capitales internacionales.

Nuestra área de Aseguramiento (Assurance) también incluye el servicio de asesoría en sostenibilidad dentro del marco ambiental, actividad humana y desarrollo económico y social sostenido.

- **Auditoría / Revisoría Fiscal**
- **Servicios de cumplimiento / Interventoría**
- **Sostenibilidad y servicios en cambio climático**
- **Implementación / aseguramiento de Normas Internacionales de Contabilidad (IFRS) y principios contables de Estados Unidos (USGAAP)**
- **Acompañamiento en procesos de emisión de deuda u obtención de capital en mercados internacionales**

Consultoría

Nuestra área de consultoría ofrece soluciones integradas y multidisciplinarias basadas en el conocimiento funcional y de industria, que generan confianza, crean valor y administran el riesgo corporativo para empresas públicas y privadas.

- **Deals - Mergers & Acquisitions**
- **Operational & Financial Effectiveness**
- **Systems & Process Assurance**
- **Human Resources Services**
- **Internal Audit Services**
- **Information Technology Effectiveness**

Asesoría Legal y Tributaria

Contamos con una amplia gama de servicios en materia legal y tributaria que permite a las organizaciones optimizar sus decisiones de negocios, locales e internacionales, a través de consultoría y planeación tributaria, derecho aduanero, declaraciones tributarias, diagnóstico tributario cambiario y legal, precios de transferencia, derecho comercial, corporativo y societario, régimen aduanero y comercio exterior, entre otros.

- **Legal Services**
- **Transfer Pricing**
- **New Co - acompañamiento en el inicio de operaciones en Colombia**
- **International Assignments**
- **Tax Consulting / Compliance**
- **Tax Management**

Outsourcing

Nuestra área de Outsourcing permite a las empresas dedicarse a sus procesos de negocio y tercerizar todas las funciones del back office.

Nuestros servicios cubren las áreas administrativa, financiera, tributaria, cambiaria y tecnológica.

- **Outsourcing contable, administrativo y financiero**
- **Outsourcing de nómina**
- **Soluciones Cloud Computing:**
 - **Affinity: Software administrativo y contable 100% web**
 - **NGSoft: Software de liquidación de nómina**
 - **Facturación Electrónica**
 - **Gestión Documental: Outsourcing de radicación de documentos**

Contactos

Bogotá
Calle 100 No. 11A-35, piso 5
Teléfono: (57-1) 634 0555
Carrera 7^a No. 156 - 80
Teléfono: (57-1) 668 4999

Medellín
Edificio Forum
Calle 7 Sur No. 42-70, Torre 2, piso 11
Teléfono: (57-4) 325 4320

Cali
Edificio la Torre de Cali
Calle 19 Norte No. 2N-29, piso 7
Teléfono: (57-2) 684 5500

Barranquilla
Edificio Centro Empresarial de las Américas
Calle 77B No. 57-141, piso 8
Teléfono: (57-5) 368 2960