

Procesos de “*Purchase Price Allocation (PPA)*” o “Asignación del Precio Pagado”

Introducción

- En las operaciones de adquisición de negocios, de entidades o de líneas de actividad, las combinaciones de negocios (fusiones, escisiones, aportaciones no dinerarias, etc.) se contabilizan aplicando el método de adquisición.
- La aplicación del método de adquisición requiere la puesta en marcha de un proceso de identificación y evaluación de los activos y pasivos para la asignación del precio de compra entre los activos y los pasivos de la empresa adquirida a sus valores razonables, quedando la parte no asignada como fondo de comercio (goodwill).
- Este proceso de asignación se denomina “*Purchase Price Allocation (PPA)*” o “Asignación del Precio Pagado” y generalmente se realiza para adquisiciones en las que se obtiene control, aunque además puede efectuarse en casos en que se obtiene control en conjunto, o influencia significativa sobre un negocio.

La necesidad de realizar un Pre-PPA antes del cierre de las negociaciones

- Considerando los impactos que una adquisición puede tener en los estados financieros de la sociedad adquirente, es importante incluir dentro del proceso de compra un análisis preliminar de los potenciales efectos contables antes del cierre de una transacción, para anticipar la corrección de efectos financieros no deseados:
 - ✓ ¿Cómo impactará la adquisición en el balance de la adquirente?
 - ✓ ¿Cuánto fondo de comercio generará la transacción?
 - ✓ ¿Existen activos intangibles u otros activos que sea necesario revalorizar?
 - ✓ ¿Cómo impactará la adquisición en la cuenta de pérdidas y ganancias y ratios asociados?
 - ✓ ¿Cuáles son los escenarios para las pruebas de deterioro del fondo de comercio en uno o dos años después del cierre?

- Todo lo anterior puede influir en la valoración de una compra, ayudar en las negociaciones de precio, y convertirse en datos relevantes. Al mismo tiempo, un análisis previo al cierre y la optimización de la asignación de precio permite estimar y reducir riesgos de deterioro y volatilidad en los resultados.
- Es importante contar con un análisis sólido para un futuro registro contable, el cual deberá ser revisado por los auditores independientes de la sociedad, para minimizar los riesgos en los registros contables y de exposición financiera.

¿En qué consiste el proceso de PPA?

- La metodología a aplicar relativa a la asignación del precio de compra de un negocio, o Purchase Price Allocation (PPA), consiste en efectuar una valoración del negocio, de los activos identificables de la adquisición y los pasivos asumidos, en base a su valor razonable. El proceso seguido en su desarrollo, se resume gráficamente a continuación:



- **Paso 1:** *Identificación del adquirente y cálculo del precio de compra.* Normalmente la identificación del adquirente es evidente, puede haber casos que no sea tan automática.
- **Paso 2:** *Identificación de las Unidades Generadoras de Efectivo y asignación del precio.* Una Unidad Generadora de Efectivo es el grupo de activos identificable más pequeño que genera flujos de caja que son, en buena medida, independientes de los flujos de caja derivados de otros activos o grupos de activos.
- **Paso 3:** *Identificación de todos los activos intangibles.* Los activos intangibles deben estar sujetos a una descripción reconocible, tener existencia y protección legal, ser resultado de un evento identificable.

- **Paso 4: Valoración de activos materiales e intangibles:** Los activos deben valorarse a “valor razonable”. Los activos materiales suelen valorarse según métodos de mercado o basados en coste de reemplazo. La valoración de los activos intangibles se suelen utilizar métodos dinámicos y en concreto, variaciones del Descuento de Flujos de Caja.
- **Paso 5: Estimación de la vida útil de los activos:** Para la estimación de la vida útil de un activo, es posible analizar la vida física del activo (hasta el momento de su destrucción) o el periodo de tiempo hasta que se retira (vida de servicio).
- **Paso 6: Finalización, análisis de impacto y preparación del test de deterioro.** Finalmente, el monto total de la transacción se asigna a cada uno de los activos valorados. La diferencia entre el precio pagado y el valor razonable de los activos se atribuye al fondo de comercio contable. Este fondo de comercio debe someterse, al menos de forma anual, a un test de deterioro

Consideración del Valor Razonable

- De acuerdo con el marco conceptual del PGC, se entiende por **valor razonable** como *“el importe por el que puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua... Para aquellos elementos respecto de los cuales no exista un mercado activo, el valor razonable se obtendrá, en su caso, mediante la aplicación de modelos y técnicas de valoración. Entre los modelos y técnicas de valoración se incluye el empleo de referencias a transacciones recientes en condiciones de independencia mutua entre partes interesadas y debidamente informadas, si estuviesen disponibles, así como referencias al valor razonable de otros activos que sean sustancialmente iguales, métodos de descuento de flujos de efectivo futuros estimados”*.
- De cara a la aplicación del concepto de valor razonable debemos tener en cuenta una consideración primordial: este concepto se refiere a las expectativas de mercado con respecto a un activo, de modo que el valor razonable puede diferir del valor que obtenga un adquirente específico.
- En la determinación del valor razonable, los métodos de valoración serán acordes con el tipo de activos. Los activos materiales suelen valorarse según métodos de mercado o basados en coste de reemplazo y las participaciones en otras empresas mediante la aplicación de técnicas de valoración de empresas. para la valoración de los activos intangibles se suelen utilizar métodos dinámicos y en concreto, variaciones del Descuento de Flujos de Caja.



Activos intangibles reconocidos en una combinación de negocios

- Los activos intangibles representan un alto porcentaje del precio pagado en las transacciones analizadas. Los activos intangibles se pueden clasificar en tres grandes categorías: activos intangibles de vida finita; de vida indefinida, y fondo de comercio o “goodwill”. El fondo de comercio bajo propósito contable es el diferencial entre el precio pagado y el valor razonable de todos los otros activos de las compañías (tanto materiales como intangibles), siendo, por tanto, la tercera categoría de los intangibles. Los activos intangibles con vida finita deben amortizarse según su vida útil (o someterse a una prueba de deterioro al menos de forma anual si tienen vida indefinida), por lo que evidentemente pueden tener un efecto importante en el beneficio contable de las compañías.
- De acuerdo con la NRV 5ª del PGC, se entiende como activo intangible los bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa de los que se espera sea probable la obtención a partir de los mismos de beneficios o rendimientos económicos para la empresa en el futuro, y siempre que se puedan valorar con fiabilidad. Han de cumplir además el criterio de identificabilidad lo que implica que el activo cumpla ser separable (susceptible de ser vendido o cedido) o surja de derechos legales o contractuales (con independencia de que tales derechos sean transferibles o separables de la empresa).
- Los activos intangibles reconocidos en un proceso de asignación de valor, muy dependientes del sector y la compañía concretas, normalmente se agrupan en:

1	Relacionados con el marketing	Marcas, nombres comerciales, dominios de internet, etc.
2	Relacionados con los clientes	Listas de clientes, cartera de pedidos, y relaciones con clientes (contractuales o no)
3	Basados en contratos	Licencias, acuerdos de franquicia, permisos de construcción, etc.
4	Basados en la tecnología	Patentes, software, secretos comerciales, procesos, etc.