

# Mind the GAAP!

## Normativa contable aplicable en el contexto de un ajuste al precio de una transacción

Mayo 2017



*¿Deberían prepararse las Completion Accounts conforme a los Principios Contables Generalmente Aceptados (GAAP) en el contexto de una transacción? A continuación, examinamos la **aplicación de los GAAP en las Completion Accounts** y, en particular, su inclusión en el contrato de compraventa (SPA) de tal forma que su cumplimiento prevalece sobre las prácticas contables que la Sociedad objeto de compraventa ha venido aplicando en el pasado.*

### El enfoque clásico

En el contexto de una transacción y con el objeto de regular el proceso de ajuste al precio, es habitual que el SPA prevea una **“jerarquía contable”** que ha de ser aplicada a efectos de determinar las *Completion Accounts*.

La jerarquía contable más habitual prevista para la preparación de las *Completion Accounts* es la siguiente:

- (i) **Políticas específicas**; es decir, tratamientos específicos aplicables a determinadas partidas/casuísticas, que el comprador y el vendedor acuerdan durante la negociación del SPA y que se reflejan en el SPA.
- (ii) Sujeto al apartado (i), siguiendo con las **políticas contables** aplicadas en el último ejercicio disponible de las cuentas anuales de la **sociedad objeto de la transacción**.
- (iii) Sujeto a (i) y (ii), a los **principios contables generalmente aceptados (GAAP)** del país al que esta sujeto la sociedad objeto de la transacción.



### No conformidad con los GAAP aplicables a la transacción

A pesar de las garantías habitualmente ofrecidas por parte del Vendedor al Comprador y que vienen debidamente detalladas en el SPA, no es extraño que el Comprador muestre una cierta inquietud sobre el correcto cumplimiento de la de la normativa contable que debería haber aplicado la Sociedad objeto de la transacción.

En este sentido, es importante recordar que esta preocupación no se ve mitigada en el caso de que el SPA prevea una jerarquía contable similar a la que hemos descrito anteriormente, toda vez que la mayoría de las partidas que interactúan en la elaboración de las *Completion Accounts* son partidas que han sido contabilizadas en el pasado y por lo tanto formarían parte del epígrafe (ii); lo que implica que no han de ser tratadas bajo GAAP si no conforme a las políticas contables aplicadas en el último ejercicio disponible de las cuentas anuales de la sociedad objeto de la transacción.

## GAAP Override

Con objeto de mitigar la inquietud que comentábamos anteriormente, frecuentemente, el Comprador trata de incluir una variación del epígrafe (ii) de la jerarquía contable –no lo hace sobre el epígrafe (i) pues este epígrafe incluye políticas contables muy específicas de las que el Comprador conoce sus repercusiones–, insertando una supeditación a la normativa GAAP correspondiente.

En este caso, el criterio de las cuentas de referencia se aplicará únicamente en el caso de que esté en línea con GAAP; de esta forma y en lo que respecta a las Completion Accounts, todo tratamiento contable que haga referencia a las cuentas de referencia (a excepción de las políticas específicas) deberá, necesariamente, estar en línea con GAAP.

### ¿Cuáles son las ventajas de un GAAP Override?

En los casos en los que el comprador únicamente ha podido realizar una *Due Diligence* limitada, o si le preocupa la práctica contable previa de la empresa objetivo de la transacción, la supeditación de la normativa GAAP correspondiente, ofrece sin duda una mecanismo de seguridad que puede ser muy útil y es valorado por el Comprador, toda vez que los GAAP de referencia son establecen unas mínimas prácticas a la que deben de adecuarse las empresas e impedir así, prácticas que vulneren claramente las normas contables.

A modo de ejemplo, si la empresa objetivo de la transacción:

- No ha registrado previamente el deterioro de existencias obsoletas o deudas incobrables y de dudoso cobro, el GAAP Override puede proteger al comprador frente al riesgo de pagar un mayor precio por activos sobrevalorados.
- No ha registrado una provisión por un potencial litigio, el GAAP Override puede proteger al Comprador frente al riesgo de pagar un mayor precio por pasivos infravalorados.

### ¿Existe algún motivo para no incluir el GAAP Override?

En ocasiones, el Vendedor es reacio a la inclusión de una GAAP Override, argumentando que el Comprador no debería presentar inquietud alguna, en la medida en que el Vendedor ha facilitado garantías con respecto a las cuentas de referencia, y que todo problema de no conformidad, debe subsanarse presentando una reclamación contra la garantía correspondiente.

Habitualmente, en el caso de que el Comprador pretenda incluir una cláusula en el SPA con el GAAP Override, se traduce en una disputa entre las partes que puede llevar incluso a ser un deal breaker de la operación. El Vendedor será reacio a admitir que las cuentas de referencia de la Sociedad objeto de la transacción, pudieran contener tratamientos que no están conforme con GAAP, en la medida en que más allá del propio ajuste al precio, reconocerlo, podría instar al Comprador a presentar una reclamación por la garantía correspondiente.

Sin perjuicio de lo anterior, el hecho de que el Vendedor aceptase un GAAP Override, no garantiza al 100% de que no surjan discrepancias sobre la elaboración de las Completion Accounts, debido a que:

- Para el tratamiento de diversas casuísticas, los GAAP ofrecen diversos tratamientos –todos ellos razonables– para su contabilización.
- Podría darse el caso de que hay un cambio normativo en las GAAP de referencia durante el proceso de ajuste al precio de la transacción y tanto el Comprador como el Vendedor intentarían aferrarse a la normativa que maximice su posición.

Es habitual que las cuentas de referencia sean también las utilizadas para acordar las cifras objetivo (por ejemplo, para el capital circulante o deuda neta) tras haber realizado el análisis de la Sociedad objeto de la transacción. Si se aplica el GAAP Override en la preparación de las *Completion Accounts*, el cambio de tratamiento podría producir, por sí mismo, un ajuste del precio (dado que podría no darse una comparación homogénea entre las cifras objetivo y las reales).

Ello puede o no desembocar en un resultado comercialmente razonable; en algunas circunstancias, simplemente produce un beneficio imprevisto para alguna de las partes. No es de extrañar que esto pueda producir resentimiento y, en ocasiones, provocar que la parte que salga perdiendo, adopte una posición más a la defensiva en lo que respecta a otros aspectos objeto de controversia del ajuste al precio.

## ¿Puede resultar el GAAP Override perjudicial para el Comprador?

Por otro lado y aunque menos frecuente, la inclusión del GAAP Override puede resultar perjudicial para el Comprador, este hecho se produce en aquellos casos en los que los responsables financieros de la sociedad objeto de la transacción, han seguido una política contable que sobrevalore sus pasivos.

En una ocasión, actuamos como Experto Dirimente en una operación en la que, como consecuencia del ajuste al precio, el Comprador pudo comprobar como el director financiero de la sociedad objeto de la transacción, llevaba varios ejercicios dotando provisiones generales significativas en el balance; es decir, provisiones que no estaban relacionadas con activos o pasivos específicos, y que carecían de justificación o soporte comercial.

Dichas provisiones suelen dotarse para «uniformar» beneficios a lo largo de varios periodos contables, y están prohibidas según los GAAP de España. La aplicación del GAAP de España en este caso, produjo una reversión de estas provisiones y un incremento imprevisto de la cifra de capital circulante y, por tanto, del precio de compra.



## Conclusión

Es importante ser conscientes de que utilizar las cuentas reglamentarias más recientes como punto de referencia para las políticas contables no desemboca necesariamente en *Completion Accounts* conforme a las GAAP de referencia.

Aunque se trata de un instrumento que puede ser percibido como agresivo, el GAAP Override puede proporcionar una valiosa protección comercial a los compradores (y, en algunas circunstancias, a los vendedores). Los compradores siempre deben valorarlo, pero también ser conscientes de sus limitaciones y estar preparados para afrontar la resistencia del vendedor.

---

## Contactos



**Carlos Barceló**  
Director, Forensic Dispute Advisory  
Services  
Teléfono: +34 91 456 34 00  
E-mail: cbarcelo@kpmg.es

© 2017 KPMG Asesores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

La información aquí contenida es de carácter general y no va dirigida a facilitar los datos o circunstancias concretas de personas o entidades. Si bien procuramos que la información que ofrecemos sea exacta y actual, no podemos garantizar que siga siéndolo en el futuro o en el momento en que se tenga acceso a la misma. Por tal motivo, cualquier iniciativa que pueda tomarse utilizando tal información como referencia, debe ir precedida de una exhaustiva verificación de su realidad y exactitud, así como del pertinente asesoramiento profesional.

KPMG y el logotipo de KPMG son marcas registradas de KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza.