

93.-Caso de arrendamiento. Contabilización de los arrendadores en el Borrador de Norma Internacional de Contabilidad nº 17

Autores: Inmaculada Lucuix (Universidad de Sevilla) y Horacio Molina (Universidad Loyola Andalucía)

La compañía Autolease se dedica al arrendamiento de flotas de vehículos para empresas. Los contratos suelen adaptarse a las necesidades del cliente, aunque éstas suelen ser bastante comunes. Normalmente el contrato incluye la cesión por 3 años. La cuota incluye el importe del seguro y el arrendatario tiene el compromiso de someter los vehículos a revisión cada diez mil kilómetros, siendo penalizados en caso de no hacerlo. Las reparaciones que requieran los vehículos y las revisiones la realiza Autolease.

Autolease adquiere los vehículos solicitados por los clientes a las diversas marcas comerciales, con las que tiene acuerdos o es fácil alcanzarlos, que permiten obtener precios ventajosos. Asimismo, las actividades de taller (reparaciones y revisiones) también los tienen concertados con cada casa comercial para mantener las garantías del fabricante, que suelen ser de tres años.

Los directivos de Autolease indican que su negocio es financiero y que de hecho, su forma de establecer los precios trata de recuperar una tasa de rentabilidad equivalente al tipo de interés de mercado + 500 puntos básicos (p.b.). Dependiendo del tipo de cliente los califican en tres categorías (A: Muy alta calidad; B: Calidad elevada y C: Calidad Moderada) teniendo presente varios parámetros (antigüedad, relación comercial previa, calidad crediticia,...). Esta calificación añadiría al precio final (A: 0 p.b.; B: 100 p.b.; C: 300 p.b.). Es decir que si el Euríbor se encuentra en el 1%; el precio final para un cliente tipo A sería del 6%, para uno del tipo B sería el 7% y para uno del tipo C sería del 9%. Un componente relevante en el modelo de negocio es el valor residual del bien, que suele ser bastante aproximado a la información suministrada por los listados de precios de venta de coches usados. La empresa al término del contrato suele enajenar el vehículo porque no es válido para un nuevo arrendamiento.

Para estimar la rentabilidad, consideran como inversión el importe pagado al fabricante. El modelo actual que prescribe la norma de arrendamientos no les satisface porque no recoge la manera con la que la compañía gestiona su negocio y toma las decisiones de precios y consideran que el Borrador de reforma de 2013 es más sensible a su forma de conducir su actividad.

A tal fin proporcionamos los datos básicos de un contrato típico que cierra la compañía así como los datos sobre el activo arrendado.

Nº de años	3
Nº de cuotas	36
Cuota	549,55
Tipo del arrendador (Cliente tipo A. Euríbor 1,24%)	6,24%
Valor actual de los cobros	18.000

El activo arrendado ha sido adquirido por 18.500 €. Se les estima una vida económica de 6 años. El valor razonable estimado al término del tercer año, utilizando como referencia los listados de precios de coches usados, lo sitúa en 6.500 €.

Objetivo:

- 1.- Describir el tratamiento informativo de la regulación actual (NIC 17).
- 2.- Describir cómo sería la información con el Borrador de Norma Internacional de Contabilidad de Arrendamientos de 2013.
- 3.- Conclusiones sobre el modelo de negocio.

Solución

1.- Describir el tratamiento informativo de la regulación actual (NIC 17).

El criterio para reconocer la baja del activo arrendado por parte del arrendador en la Norma Internacional de Contabilidad 17, Arrendamientos (NIC 17), se fundamenta en la transferencia sustancial de riesgos y ventajas al arrendatario. A tal fin se distingue entre dos tipos de contratos: los arrendamientos financieros, en los que se produce la transferencia sustancial de riesgos y ventajas y los arrendamientos operativos, en los que no tiene lugar ésta. La NIC 17 presenta una serie de ejemplos¹ que permiten concluir si el contrato supone la transferencia sustancial de riesgos y ventajas. Entre ellos, destacamos que la duración del contrato sea por la mayor parte de la vida económica del bien; o que el valor actual de los pagos mínimos establecidos en el contrato, sea sustancialmente equivalente al valor razonable del bien.

En el caso que analizamos, en nuestra opinión, no se produce la transferencia sustancial de riesgos y ventajas, dado que el activo tiene una vida económica relevante tras la terminación del contrato y, en segundo lugar porque el valor actual de los pagos futuros que está obligado el arrendatario no es equivalente al valor razonable del activo arrendado (el valor razonable del vehículo es 23.421 mientras que el valor actual de los pagos futuros se sitúa en 18.000; es decir un 77%. En conclusión, la información sobre este contrato debe ser la de los arrendamientos operativos.

En contratos de arrendamiento operativo, el arrendador informa de la operación como un servicio ofrecido al cliente, recibiendo el mismo tratamiento que los contratos pendientes de ejecutar (*executory contracts*), reconociendo una renta periódica, lineal salvo que otro criterio fuese más representativo de cómo se van a generar los beneficios económicos.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	TOTAL
Tesorería		6.595	6.595	6.595	19.784
Ingreso financiero		(6.595)	(6.595)	(6.595)	(19.784)
Dotación a la amortización		4.000	4.000	4.000	12.000
Amortización acumulada		(4.000)	(4.000)	(4.000)	(12.000)
<u>Por la venta del bien:</u>					0
Amortización acumulada				12.000	12.000
Tesorería	(18.500)			6.500	(12.000)
Activo inicial	18.500			(18.500)	0
<i>Verificación</i>	0	0	0	0	0

+ Debe; (-) Haber

¹ La ejemplificación es un estilo de regulación que pretende fundamentarse en principios y no en reglas.

El arrendador en este modelo linealiza su cuenta de resultados, lo cual no refleja el carácter financiero que tiene la operación, reconociendo al término el beneficio o pérdida procedente de la venta del bien, si la estimación inicial no fue precisa.

2.- *Describir cómo sería la información con el Borrador de Norma Internacional de Contabilidad de Arrendamientos de 2013.*

2.1.- *Antecedentes en el proyecto de reforma.*

La reforma de los arrendamientos ha previsto diversos modelos para el reconocimiento de los arrendamientos por parte de los arrendadores. Si bien en el *Discussion Paper* de 2009 no se formulaba ninguna propuesta, sí se preguntaba sobre si el tratamiento debería ser simétrico al modelo seleccionado para el arrendatario. La solución que se adoptó fue no hacerlo simétrico, con la consiguiente debilidad conceptual que ha sido cuestionada en las siguientes etapas del proceso por diversos *constituents*. La crítica radica en que si el modelo para el arrendatario se justifica en el nacimiento de una obligación, y subsiguientemente el control de un recurso; para el arrendador ha surgido un derecho de cobro como consecuencia de la cesión de un recurso.

La línea argumental para justificar la contabilización de los arrendatarios se fundamentó en el modelo de control (siguiendo la nomenclatura de la sección 4ª del proyecto de reforma del marco conceptual. *Discussion Paper*, 2013); si bien la contabilización de los arrendadores se fundamentó en el modelo de riesgos y ventajas (segundo modelo identificado en la sección 4ª del *Discussion Paper* sobre reforma del marco conceptual). Así, el Borrador de 2010 requería a los arrendadores evaluar si había una transferencia sustancial o no de los riesgos y ventajas, para reconocer la baja del elemento arrendado. La distinción entre uno y otro es similar a la establecida en la actual NIC 17: la transferencia sustancial de riesgos y ventajas. En el caso de producirse la transferencia sustancial se reconocería la baja del activo, limitada a los servicios transferidos (proporción del valor contable, determinada considerando el valor actual de los cobros futuros y el valor razonable en el momento inicial); por el contrario, si se determinase que el contrato no suponía dicha transferencia, tan sólo se reconocería una cuenta a cobrar y un pasivo por la obligación pendiente de ejecutar (obligación de permitir al arrendatario el uso del activo durante el plazo del contrato), manteniendo el activo arrendado en balance. Esta solución no se ha mantenido en el Borrador de 2013 por dos motivos:

- a) En el caso de que no se produzca la transferencia de riesgos y ventajas, supone reconocer los derechos y obligaciones de un contrato pendiente de ejecutar. En estos contratos hasta que la contraparte no preste sus servicios, no existe obligación.
- b) En el modelo de baja se debe ofrecer una información más próxima al modelo de negocio financiero, considerando el impacto del valor residual en el reconocimiento de los ingresos.

2.2.- *Borrador de 2013.*

En el Borrador de 2013, se mantiene el modelo de riesgos y ventajas para reconocer la baja del elemento, la cual se reconoce en los casos en los que se espera que el arrendatario consuma una parte significativa de los beneficios económicos del activo. De esta forma, el tratamiento contable depende del Tipo A o B en el que el contrato se haya clasificado. Al igual que para el

caso de los arrendatarios, esta clasificación atiende a la naturaleza del activo arrendado (no inmueble/inmueble) formulando una excepción que sirve de regla.

a) *Arrendamiento Tipo A (equivalente a los financieros):*

Cuando la transferencia no es un inmueble, salvo que la duración del contrato represente una parte insignificante de la vida económica del bien; o el valor actual de los cobros futuros sea una parte insignificante del valor razonable. Estos arrendamientos se reconocen como una baja del activo.

b) *Arrendamientos Tipo B (equivalentes a los operativos):*

Si la transferencia es de un inmueble, salvo que el arrendamiento sea por la mayor parte de la vida económica restante del bien; o el valor actual de los cobros futuros sea equivalente al valor razonable del activo. Estos contratos se reconocen como en la actual NIC 17, como un ingreso periódico.

c) *Reconocimiento de la baja en los arrendamientos tipo A.*

Como el arrendamiento es de vehículos sería un arrendamiento tipo A, por lo que es preciso dar de baja el activo. En nuestro caso, además, no se cumple ninguna de las dos excepciones para que fuese tipo B. En este modelo, a diferencia de los arrendamientos financieros de la NIC 17, se reconoce la cuenta a cobrar y un activo residual por el valor actual del valor residual del activo², menos el beneficio proporcional que le corresponde. El tipo de actualización a utilizar es el que gire el arrendador.

Por lo tanto, el reconocimiento en el **momento inicial** exige los siguientes procesos:

- 1.- Obtención del valor actual de los cobros a efectuar teniendo presente el tipo de interés que gira el arrendador.
- 2.- Determinación del valor residual (valor razonable al término del contrato).
- 3.- Descuento del valor residual al tipo de interés que gira el arrendador.
- 4.- Cálculo del beneficio no devengado en el valor residual, como proporción del valor actual de los cobros futuros y el valor razonable.

$$\text{Valor razonable}_0 = \text{Valor actual de los cobros futuros} + \text{Valor residual}/(1+i)^n$$

$$\text{Proporción del Beneficio residual}_0 = 1 - (\text{Valor actual de los cobros futuros}/\text{Valor razonable}_0)$$

$$\text{Beneficio}_0 = (\text{Valor razonable}_0 - \text{Coste de adquisición}_0)$$

$\text{Beneficio no realizado en el valor residual} = \text{Beneficio}_0 \times \text{Proporción del Beneficio residual}_0$

² El modelo prescrito es el recíproco al *whole asset approach* que se discutió y rechazó para los arrendatarios. Según este modelo, el arrendatario reconocería el activo por su valor razonable y simultáneamente una obligación de entrega por el valor residual del activo arrendado.

En el **momento posterior**, el arrendador reconoce un ingreso financiero, por el interés devengado por las cuentas a cobrar y por la capitalización del activo residual (sin descontarle el beneficio no devengado).

En nuestro caso las cifras serían las siguientes:

Datos del Contrato

Al inicio del contrato

A.- Valor razonable del Activo	23.421
B.- Coste de adquisición del Activo	18.500
C.- Valor actual de las cuotas (tipo del arrendador 6,24%)	18.000

Estimaciones sobre el valor residual

D.- Valor del activo residual a término	6.500
E.- Valor del actual del activo residual (tipo al 6,24%)	5.421
F.- Beneficio no realizado (GxH)	1.139
G.- Beneficio al comienzo (A-B)	4.921
H.- Proporción de Bº en activo residual (1-(C/A))	23,15%
I.- Activo residual sin beneficio no realizado (E-F)	4.282

El reconocimiento contable sería:

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	TOTAL
Cuentas a cobrar	18.000	(5.631)	(5.992)	(6.377)	0
Activo residual	4.282	338	359	382	5.361
Activo inicial	(18.500)				(18.500)
Beneficio en venta del activo	(3.782)				(3.782)
Tesorería		6.595	6.595	6.595	19.784
Ingreso financiero (Cuenta a cobrar)		(964)	(602)	(218)	(1.784)
Ingreso financiero (Activo residual)		(338)	(359)	(382)	(1.079)
<i>Verificación</i>	0	0	(0)	0	0

+ Debe; (-) Haber

Durante el contrato, el ingreso financiero es un tipo de interés sobre la inversión realizada por el arrendador (cuenta a cobrar + valor residual del activo). Este planteamiento supone considerar el activo residual como un activo monetario, cuando todavía tiene pendiente ser vendido. Con ello, la entidad puede reconocer un ingreso financiero obtenido sobre la inversión realizada y considerando la rentabilidad exigida en función del riesgo crediticio del cliente.

Al término del contrato, la entidad dispone de un activo residual por su valor razonable menos el beneficio no realizado. En el momento, que se materialice la venta, se reconoce el beneficio residual que se ponga de manifiesto.

3.- Conclusiones sobre el modelo de negocio.

La contabilización propuesta por el Borrador de 2013 supone reconocer la baja del activo considerando que es una operación financiera para el arrendador. El Borrador de 2010

consideraba en el modelo de baja, la baja del activo entregado como proporción del valor actual de los cobros futuros sobre el valor razonable, dejando en el balance la parte residual del coste de adquisición.

En nuestra opinión, el modelo del Borrador de 2010 reflejaba de una forma más adecuada la doble naturaleza comercial y financiera que tiene el arrendamiento. En el momento de la firma del contrato se pone de manifiesto un beneficio comercial por la diferencia entre el valor actual de las cuotas a cobrar y el coste del derecho de uso transferido. El beneficio que se manifestará en el futuro sobre el activo residual queda pendiente hasta su realización. En el Borrador de 2013 también se reconoce el beneficio por la parte trasferida del activo, sin embargo una parte del beneficio sobre el activo residual se va reconociendo como operación crediticia a lo largo de contrato. Por tanto, se produce una anticipación de beneficios.

Adjuntamos la contabilización de este contrato, siguiendo las indicaciones del Borrador de 2010, que sustancialmente son idénticas a las del modelo de baja previsto en la legislación vigente (NIC 17 actual) para los arrendamientos financieros, salvo porque el activo inicial remanente tras el contrato se reclasifica a una cuenta nueva de activo residual:

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	TOTAL
Cuentas a cobrar	18.000	(5.631)	(5.992)	(6.377)	0
Activo inicial (adquisición)	18.500				18.500
Activo inicial (baja)	(18.500)				(18.500)
Activo residual (Valor contable*)	4.282				4.282
Beneficio en venta del activo	(3.782)				(3.782)
Tesorería	(18.500)	6.595	6.595	6.595	1.284
Ingreso financiero (Cuenta a cobrar)		(964)	(602)	(218)	(1.784)
<i>Verificación</i>	0	0	(0)	0	0

+ Debe; (-) Haber

* El activo residual es una reclasificación del valor contable no transferido del inicial

El 18 de marzo de 2014 el IASB y el FASB han decidido eliminar el modelo de baja y activo residual previsto para los arrendamientos tipo A, proponiendo volver al tratamiento de baja que propone la NIC 17 actual y que consideramos que refleja mejor el fondo comercial y financiero de estas transacciones.

Anexo. Cuadro financiero del contrato

	Pendiente	Cuota	Interés	Principal
0	18.000,00			
1	17.544,04	549,55	93,60	455,96
2	17.085,72	549,55	91,22	458,33
3	16.625,01	549,55	88,84	460,71
4	16.161,90	549,55	86,45	463,11
5	15.696,38	549,55	84,04	465,51
6	15.228,45	549,55	81,62	467,93
7	14.758,08	549,55	79,18	470,37
8	14.285,27	549,55	76,74	472,81
9	13.810,00	549,55	74,28	475,27
10	13.332,25	549,55	71,81	477,74
11	12.852,03	549,55	69,32	480,23
12	12.369,30	549,55	66,83	482,72
13	11.884,07	549,55	64,32	485,23
14	11.396,31	549,55	61,79	487,76
15	10.906,01	549,55	59,26	490,29
16	10.413,17	549,55	56,71	492,84
17	9.917,76	549,55	54,15	495,41
18	9.419,78	549,55	51,57	497,98
19	8.919,21	549,55	48,98	500,57
20	8.416,04	549,55	46,38	503,17
21	7.910,25	549,55	43,76	505,79
22	7.401,83	549,55	41,13	508,42
23	6.890,76	549,55	38,49	511,06
24	6.377,04	549,55	35,83	513,72
25	5.860,65	549,55	33,16	516,39
26	5.341,57	549,55	30,47	519,08
27	4.819,79	549,55	27,77	521,78
28	4.295,30	549,55	25,06	524,49
29	3.768,08	549,55	22,33	527,22
30	3.238,13	549,55	19,59	529,96
31	2.705,41	549,55	16,84	532,71
32	2.169,93	549,55	14,07	535,48
33	1.631,66	549,55	11,28	538,27
34	1.090,59	549,55	8,48	541,07
35	546,71	549,55	5,67	543,88
36	0,00	549,55	2,84	546,71