

CONTABILIDAD FINANCIERA

Marco conceptual del IASB y el debate a la norma de arrendamientos

*Antonio Barral Rivada**
*Rafael Bautista Mesa**
*Horacio Molina Sánchez**
*Jesús N. Ramírez Sobrino**
(España)

*Profesores de la Universidad Loyola Andalucía
Doctores en Ciencias Económicas y Empresariales

Resumen

La historia de la reforma de los arrendamientos ha coincidido con otras reformas importantes en el contexto de una crisis económica y financiera mundial. Una consecuencia de estas profundas reformas es la cantidad de cuestiones que surgen y que requieren repensar el marco conceptual. Este trabajo muestra cómo un gran número de cuestiones actualmente debatidas en el proyecto de marco de conceptos aparece en los debates sobre la norma de arrendamientos, así como las decisiones que se han ido tomando.

Palabras clave:

Arrendamientos; Marco conceptual; Modelo de riesgos y ventajas; NIIF 15.

Contenido

Introducción

1. El modelo de negocio
 - 1.1. La naturaleza de la operación (arrendatarios y arrendadores). Distinción de los contratos pendientes de ejecutar (*executory contracts*)
 - 1.2. El modelo de negocio en la medición
2. La unidad de cuenta
 - 2.1. La unidad de cuenta en la definición de activos
 - 2.2. Separación de componentes
3. Definiciones de los elementos
 - 3.1. Definición de activo
 - 3.2. Definición de pasivo
4. El criterio de reconocimiento y baja
5. Medición
 - 5.1. Medición inicial
 - 5.2. Medición posterior

Conclusiones

Bibliografía

Introducción

El tratamiento contable de los arrendamientos es una cuestión controvertida desde hace más de sesenta y cinco años. Tanto es así, que el *staff* del IASB y el FASB, al incorporar el proyecto a la agenda, prepararon sendos documentos que recogen detalladamente la historia (IASB, 2007a) y la literatura científica (IASB, 2007b) sobre la cuestión⁽¹⁾. De ellos podemos extraer algunas notas que son relevantes para contextualizar los cambios que se proponen.

En EEUU, la sucesión normativa desde el Accounting Research Bulletin 38 (ARB 38), de 1949, hasta el Financial Accounting Standards 13 (FAS 13), de 1976, ha supuesto un aumento progresivo de la información financiera suministrada respecto de este tipo de contratos. El ARB 38 propuso revelar en las notas de los estados financieros los compromisos contraídos por arrendamientos en esta clase de contratos, pues hasta la fecha no se informaba sobre ellos. Por su parte, en el FAS 13 se establecen los fundamentos del modelo vigente,

diferenciando dos tipos de arrendamientos: operativos y financieros. Posteriormente, el International Accounting Standards Committee (IASC) emitió, en 1980, un borrador que dio lugar en 1982 a la norma internacional de contabilidad 17 de

(1) Los documentos del *staff* del IASB no constituyen pronunciamientos de este organismo, pues son documentos sujetos a debate por parte del consejo, pero señalan argumentos valiosos, aunque no cuentan con el argumento de autoridad intelectual del organismo internacional.

arrendamientos (NIC17), la cual se ha mantenido sustancialmente hasta nuestros días, con algunas modificaciones menores realizadas en 1997.

En los años 90, el G4+1⁽²⁾ emitió dos documentos (Mc Gregor, 1996 y Nailor y Lennard, 2000), que son la antesala de la propuesta de reforma. El escándalo de Enron y la consiguiente reacción en 2005 de la Securities & Exchange Commission (SEC) reclamando el reconocimiento de todos los compromisos, y en especial los derivados de arrendamientos operativos, nos ayudan a entender por qué el IASB y el FASB añaden el proyecto a la agenda conjunta; suponiendo un nuevo capítulo en la historia de la incorporación de los arrendamientos al balance de situación.

La historia del proyecto es buena prueba de la controversia. Ésta ha despertado un amplio interés en la comunidad científica y ha hecho que se escriban capítulos significativos en el debate científico sobre si la revelación en la memoria es sustitutiva del reconocimiento en el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias.

De esta manera, la reforma de los arrendamientos entra en la agenda conjunta del IASB y el FASB en 2006. Desde entonces se han emitido tres documentos: un primer *Discussion Paper*, el DP2009 (IASB, 2009); un primer borrador, el ED2010

(IASB, 2010a), y, fruto del intenso debate, un segundo borrador, el ED2013 (IASB, 2013a).

Por otra parte, el IASB trata de soportar la legitimidad de sus decisiones tanto en sus procedimientos, como en los conceptos que soportan las normas (Bautista, 2014). El debido proceso (*due process* en inglés) permite legitimar democráticamente sus decisiones dando la posibilidad a los *stakeholders* de que expresen su opinión, mientras que el marco conceptual contribuye a la legitimidad técnica de las normas. Cuando se afronta un cambio significativo en la normativa se produce, lógicamente, una nueva interpretación de las transacciones a la luz de los conceptos. Por este motivo, después de 20 años de vigencia del marco conceptual y una intensa labor emisora de normas, en 2010 esta entidad publicó la revisión de los capítulos primero y segundo, mientras que en el 2013 inició un proceso de reforma del mismo, en el que se aborda la parte más operativa. A tal fin emitió un *Discussion Paper* (DP2013) con cuestiones como las definiciones, el reconocimiento, la medición y la presentación de los elementos (IASB, 2013c).

Conceptualmente, la reforma de la norma de arrendamientos supone avances significativos en la lectura del marco de conceptos, pues esta contempla los planteamientos recogidos en los documentos

(2) El G4+1 estaba integrado por los emisores de normas contables de EE.UU., Reino Unido, Canadá, Australia y Nueva Zelanda más el IASC.

del G4+1. No obstante lo anterior, estos ya figuraban en el documento de investigación del American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), preparado por el prestigioso profesor Myers. Dicho documento, el Accounting Research Studies 4 (ARS4) de 1962, propone el tratamiento único de todos los arrendamientos, acuñando por primera vez el concepto de activo, referido a este asunto como un conjunto de servicios. Ya no solo estaba justificado el pasivo, el cual es consecuencia de la obligación suscrita por el arrendatario, sino que además se explicaba que el arrendatario controla un activo.

Este documento se centra en la influencia que la propuesta de reforma de la norma de arrendamientos tiene sobre los conceptos del marco, como pilar de la emisión de normas del IASB, así como en contribuir al proyecto de reforma del marco conceptual. El segundo punto lo destinamos a visualizar la utilidad del modelo de negocio en el análisis de las transacciones. El tercer apartado se dedica a la unidad de cuenta. Mientras que el cuarto refleja cómo las definiciones se ven influidas por la delimitación de ésta y el tratamiento de los hechos futuros. El punto quinto se destina a las decisiones de reconocimiento y baja y el sexto a la medición de los elementos, finalmente presentamos las conclusiones más relevantes de este artículo. No abordamos las cuestiones de presentación y revelación porque el ED2013 se

encuentra en fase de discusión y porque tras las últimas decisiones adoptadas sobre el mismo, las cuestiones sustanciales no son relevantes.

1. El modelo de negocio

En el caso de los arrendamientos, el debate sobre el modelo de negocio, o el fundamento económico de los contratos, está presente desde la clasificación en arrendamientos financieros y operativos, la cual asimila la operación bien con una compraventa aplazada o con una prestación de servicios. Dado que el contrato de arrendamiento no transfiere la propiedad del bien, es preciso analizar si en esencia se ha producido una transferencia sustancial de los riesgos y ventajas; en otros casos el arrendador presta un servicio dado que retiene los riesgos y ventajas sustanciales.

La apelación al reflejo del modelo de negocio es una de las líneas argumentales más utilizadas en los últimos años. El concepto de modelo de negocio no está definido en el marco de conceptos, por lo que su interpretación puede ser heterogénea e incluso algunos consideran que se utiliza para eludir un razonamiento más profundo (EFRAG, 2013). El European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) lo define como “la manera en la que la entidad ‘hace dinero’,

cómo retribuye a los propietarios con los rendimientos apropiados por los recursos invertidos, y cómo se expone a los riesgos y organiza para mitigarlos. Nuestra definición del término *'business model'* se centra en el proceso de creación de valor de una entidad; por ejemplo, en cómo genera flujos de efectivo" (EFRAG, 2013: 10).

Si la analizamos con las "gafas" conceptuales, esta línea de razonamiento sirve para cuestionar o defender la relevancia de determinado tratamiento (EFRAG, 2013 e IASB, 2014b). Se pretende que la información refleje la forma en que la entidad realiza sus negocios y cómo obtiene sus flujos de efectivo y con qué riesgos. Desde esta perspectiva, es frecuente el uso de los términos de racionalidad económica o fundamento económico como equivalentes del concepto de modelo de negocio cuando se refieren a una transacción.

Descendiendo a las partes más operativas del marco de conceptos, el *staff* del IASB considera que el modelo de negocio es útil para definir las bases de medición, la presentación y revelación, la determinación de la unidad de cuenta o la decisión de reconocimiento entre OCI (Other Comprehensive Income o patrimonio neto) y resultados, pero no para las cuestiones de reconocimiento de los elementos o la distinción entre pasivo y patrimonio (IASB, 2014b).

La introducción del concepto de modelo de negocio en la regulación contable es cuestionada por: a) la pérdida de neutralidad de la información, pues los preparadores pueden elegir la opción más ventajosa y b) la disminución de la comparabilidad al permitir que dos elementos similares se midan de manera diferente. Así, el modelo de negocio conduce a uno de medición mixta de coste o valor razonable dependiendo de la forma como se gestione el activo. Ambas críticas llevan a cuestionar si realmente bajo la denominación "modelo de negocio" se está escondiendo la intención de la dirección. A estas dos objeciones podemos agregar dos más, y es que, en ocasiones, el modelo de negocio no es fácil de definir ni de aplicar consistentemente (IASB, 2014b), además de que una misma entidad puede presentar varios modelos de negocio en su seno.

1.1. La naturaleza de la operación (arrendatarios y arrendadores). Distinción de los contratos pendientes de ejecutar (executory contracts).

La NIC 17 considera los arrendamientos operativos como contratos pendientes de ejecutar. El arrendatario queda obligado conforme disfruta del bien arrendado, hasta ese momento la obligación con el arrendador no existe, por lo

que no procede pasivo alguno. A continuación se comentan las implicaciones para arrendatarios y arrendadores de este particular.

1.1.1. Los arrendatarios

Los contratos de arrendamiento calificados como operativos, por ejemplo el alquiler de un vehículo, incluyen normalmente el uso del bien más una serie de servicios adicionales como, el seguro o el mantenimiento. Estos contratos tratan de externalizar una serie de operaciones no críticas que además no exigen inversión, pues se liquidan linealmente durante un periodo de tiempo. Esta forma de proceder les confiere flexibilidad frente a una inversión en activos fijos que exigiría fuertes montantes de financiación. Por tanto, su modelo de negocio consiste en contratar unos servicios y no en la decisión alternativa de invertir o alquilar por periodos o en condiciones que sustancialmente son equivalentes a la compraventa. Una de las críticas más frecuentes al modelo único previsto por la reforma de la norma de arrendamientos es que esta simplificación impide reflejar en los estados financieros la mayor flexibilidad que tiene la contratación de arrendamientos operativos.

Sin embargo, el planteamiento de base del IASB es que la sustancia económica obedece a una operación de financiación y así lo mantiene en las diversas fases del proyecto; apoyándose para ello en los ajustes

en las cifras de pasivo que realizan algunos usuarios, como las agencias de calificación crediticia.

1.1.2. Los arrendadores

No obstante lo anterior, el tratamiento que se ha propuesto para los arrendadores no ha respondido a los mismos fundamentos de negocio que el de los arrendatarios. En el DP2009 se pregunta si es conveniente abordar la contabilización de los arrendamientos desde la perspectiva de los primeros.

La respuesta a este interrogante se dio en el ED2010, donde se incorpora al proyecto una solución para los arrendadores, la cual no era simétrica al tratamiento propuesto para los arrendatarios. En función de que se transfiriesen sustancialmente los riesgos y ventajas, o bien se reconoce la baja del bien arrendado y da de alta la cuenta a cobrar surgida como consecuencia del contrato cuando se produce la transferencia sustancial, o se considera un contrato pendiente de ejecutar por parte del arrendador, quien reconoce la cuenta a cobrar y una obligación pendiente de ejecutar. Esta última solución supone toda una novedad en el reconocimiento de los contratos pendientes de ejecución para los que, hasta el momento, se ha evitado su reconocimiento bruto.

El argumento esgrimido en la base de conclusiones del ED2010 se refiere al modelo de negocio. Si el

modelo de negocio de la entidad es prestar financiación, se debe dar de baja el activo, mientras que si se dedica a gestionar activamente el activo arrendado, entonces debe considerarse un contrato pendiente de ejecutar (IASB, 2010b).

Luego, el ED2013 volvió a diferenciar los contratos que suponen una transferencia sustancial de los que no; lo que la propuesta denomina arrendamientos tipo A y tipo B. Los arrendamientos sobre bienes inmuebles se presupone que son de tipo B, salvo que se demuestre que se produce una transferencia significativa de los riesgos y ventajas. Los de bienes no inmuebles se consideran del tipo A, a no ser que se haya transferido una parte insignificante de riesgos y ventajas.

Los arrendamientos tipo A se consideran operaciones de venta, mientras, los tipo B son tratados por los arrendadores como contratos pendientes de ejecutar, pero se elimina la innovación propuesta en el ED2010 de reconocer el derecho de cobro y la obligación pendiente de ejecutar. Directamente, la norma remite al tratamiento de la vigente NIC 17 para los arrendamientos operativos. Las compañías inmobiliarias, propietarias y arrendadoras de estos inmuebles argumentan que el modelo actual, unido a la valoración que les permite la NIC40, propiedades de inversión, a valor razonable, refleja mejor cómo operan sus negocios. Sostienen,

además, que este tipo de contratos son prestaciones de servicios, ya que mantienen una gestión activa del inmueble en su conjunto. Por ejemplo, en un centro comercial gestionando el tráfico de visitantes, que puede revertir directamente a través de cuotas contingentes vinculadas al desempeño del inmueble e incorporadas a los contratos o indirectamente a través del mantenimiento o incremento de valor del activo residual. Si la gestión del centro comercial, no de los establecimientos concretos, forma parte del conjunto de servicios que se presta al arrendatario, es preciso segregar del total de la renta el componente de servicios que comentamos.

Ahora bien, el cambio de criterio en el ED2013 sobre la cuestión del tratamiento de los contratos pendientes de ejecutar está en sintonía con la solución que propone el *staff* del IASB en el DP2013 a estos contratos (IASB, 2014a), donde esta clase de contratos no deben dar lugar al reconocimiento de un activo y un pasivo simultáneo en el momento de la firma, sino recoger la posición neta en caso de ser desfavorable (contratos onerosos). El contrato pendiente de ejecutar crea una obligación de intercambio de recurso, obligación que es transferida desde la firma del contrato, pero se ve compensada con un derecho a recibir un recurso por un valor equivalente; por lo que no ha de reconocerse. Es al momento en que una de las partes cumple, cuando surge el hecho

pasado que obliga a transferir un recurso a la contraparte y cuando se debe reconocer el contrato.

En el periodo de redeliberaciones del ED2013, se decidió modificar la contabilización de los contratos tipo A, volviendo a los planteamientos de la NIC 17, dado que el cambio introducido por este documento es poco relevante en relación a los costes que supone (IASB, 2014e).

La falta de simetría en el reconocimiento pone de manifiesto la debilidad conceptual del modelo propuesto. Si se considera que la transacción es financiera para el arrendatario (compraventa aplazada de un conjunto de servicios del bien arrendado) lo es también para el arrendador. El fondo económico, el modelo de negocio, es idéntico; no puede ser financiero para una parte del contrato y de prestación de servicios para la otra.

1.2. El modelo de negocio en la medición

El modelo de negocio se utiliza para definir el criterio de medición. En la norma de arrendamientos nos encontramos dos pasajes en los que la solución adoptada es consonante con el modelo de negocio. Uno de ellos afecta a la contabilidad del arrendatario y es el referido al método de amortización de los derechos de uso. El otro afecta a la contabilidad de los arrendadores y se refiere a la valoración inicial y posterior del activo residual.

1.2.1. La amortización del derecho de uso

Como hemos indicado, el ED2013 clasifica los arrendamientos en tipos A, si no son inmuebles, y en tipo B si son inmuebles. La razón subyacente es que se presume que los primeros transfieren significativamente los riesgos y ventajas, mientras que los segundos no. En la contabilización del arrendatario, el efecto de esta clasificación reside en la valoración posterior del derecho de uso. El cálculo de la amortización en los arrendamientos tipo B no sigue el patrón de uso del activo, sino que es creciente, para equilibrar la sobrecarga de gastos financieros en los primeros años y, de esta forma, tornar lineal el impacto en los resultados de la operación. La lectura de la bases de conclusiones del ED2013 señala la fuerte controversia en esta cuestión y parece destilar una solución política que sorprendentemente se soporta en que no todos los arrendamientos son económicamente iguales (BC34-BC39). El argumento de los fundamentos económicos de la transacción ahora se emplea de manera contraria a como se utilizó para justificar la reforma de la norma de arrendamientos; los arrendamientos son, en todos los casos, operaciones de financiación. En el periodo de redeliberaciones del ED2013, el IASB ha vuelto a un método único de amortización, el de los arrendamientos tipo A, dotando de coherencia al reconocimiento

de los elementos con su medición posterior. Sin embargo, el FASB mantiene el planteamiento dual del ED2013 (IASB, 2014e).

1.2.2. La valoración de activo residual

En la normativa actual, el negocio de los arrendadores de contratos calificados como arrendamientos financieros se considera financiero. De acuerdo a esa naturaleza, la NIC 17 prescribe que se determine el valor actual de la inversión del arrendador, que incluye las cuentas a cobrar derivadas del contrato y la estimación del valor residual del bien al término del mismo. Además del resultado de las operaciones que se reconozca inicialmente por la diferencia entre dicha inversión neta y el valor contable del activo, anualmente se reconoce un ingreso financiero resultante de multiplicar el tipo de descuento por la inversión neta. Esto supone dar de baja por completo al activo que se arrienda y reconocer la inversión neta como un nuevo activo que controlará de nuevo la entidad tras la terminación del contrato.

Este modelo, muy próximo al *whole asset approach*⁽³⁾, que se planteó para la contabilidad de los arrendatarios en el DP2009, se basa en que el uso del bien completo lo tiene el arrendatario y en que la inversión crediticia del arrendador no solo responde a los derechos de cobro adquiridos con motivo del contrato, sino que

incluye también el activo residual (ED2013, BC248-249).

El *whole asset approach* no fue adoptado en el ED2010 y, de manera simétrica al tratamiento propuesto para los arrendatarios, el arrendador sólo daría de baja los servicios transferidos, reteniendo la parte del coste del bien arrendado que no hubiere transferido. Este planteamiento era el más respetuoso, en nuestra opinión, con los conceptos; no obstante, modificaba la forma de establecer los precios por parte de un grupo relevante de arrendadores, a saber, entidades financieras que centran su negocio en la rentabilidad financiera.

El ED2013, en general, inicia una senda de acercamiento a las posiciones de la NIC 17 en materia de contabilidad de los arrendadores. En definitiva, es una renuncia tácita a una reforma integral (para arrendatarios y arrendadores), limitando los principales cambios únicamente a la contabilidad de los arrendatarios. Una muestra de esta orientación es la propuesta de contabilización de los arrendadores que denomina tipo A, donde propone actualizar el valor residual del

activo arrendado para que anualmente se reconozcan los ingresos financieros correspondientes a esta parte de la inversión; de esta manera el contrato queda reflejado en la cuenta de resultados como un negocio financiero. La diferencia sustancial con la

(3) Según el *whole asset approach*, el arrendatario reconoce el valor razonable del bien recibido en arrendamiento, una obligación por el principal de las cuotas contratadas y una devolución equivalente a la proporción de servicios que no controla con el contrato de arrendamiento.

NIC 17 consiste en que el ED2013 requiere eliminar la proporción del beneficio que le correspondería al activo residual, pues no está realizado. El cambio se sustanció porque algunos arrendadores indicaron que el descuento del activo residual reflejaba mejor la forma en la que establecían los precios (ED2013, BC 246).

Tras la reunión de marzo del 2014 (IASB, 2014e), se ha decidido volver al enfoque de la NIC 17; en nuestra opinión, ambas, NIC 17 y ED2013, presentan una debilidad conceptual seria: el activo residual no es un activo monetario y, consecuentemente, no se puede actualizar, pues los activos no monetarios no generan rendimientos financieros (Molina, Ramírez & de Vicente, 2013). En este caso, el empleo del término modelo de negocio se asocia a la forma en que la entidad establece sus precios, como variable relevante a la hora de generar los ingresos; sin embargo, la consideración como activo monetario del activo residual supone desconocer el riesgo de realización, que es la barrera cuando un activo no monetario se convierte en monetario.

2. La unidad de cuenta

La falta de relevancia de la información ofrecida en los contratos de arrendamiento operativo es el motor de arranque de la reforma y la que obliga a reinterpretar los

conceptos del marco. El reconocimiento de unos compromisos contractuales que era relevante para un determinado tipo de usuarios ha obligado a reinterpretar el concepto de pasivo, pero fundamentalmente el de activo. La reforma de la norma de arrendamientos enfrenta el problema del activo a través de la definición de la unidad de cuenta. Como consecuencia de lo anterior, se producirán efectos en los criterios de reconocimiento, como veremos en el quinto epígrafe de este trabajo. La propuesta maneja el concepto de unidad de cuenta en dos decisiones: la primera, la reinterpretación del concepto de activo, mientras que la segunda deviene de la complejidad de los contratos de arrendamiento en los cuales suelen darse cita diversos componentes.

2.1. *La unidad de cuenta en la definición de activos*

La unidad de cuenta implícita en los arrendamientos financieros descritos por la NIC 17 es el bien objeto del arrendamiento. De ahí que el reconocimiento del mismo requiriese la transferencia sustancial de los riesgos y ventajas. El marco conceptual vigente no menciona que tenga que ser el bien la unidad de cuenta del recurso que da lugar al activo. La interpretación de la NIC 17, como la de la propuesta de reforma, radicalmente distintas, encajan debido a la introducción de este elemento conceptual que es la unidad de cuenta.

El concepto de unidad de cuenta en materia de activos no corrientes lo encontramos en dos pasajes relacionados con su medición posterior. Así, una propiedad, planta o equipo con componentes cuyo periodo de vida útil sea diferente, deberían amortizarse con planes de amortización distintos, acordes al periodo en el que se deben recuperar los componentes del activo. Otro caso en el que la unidad de cuenta juega un papel relevante es en el test de deterioro.

En ocasiones la estimación de los flujos de efectivo que va a generar un activo concreto puede ser compleja, dada la interconexión de una serie de bienes en la generación de los flujos de efectivo. En estos casos se debe agrupar el mínimo conjunto de activos sobre el que sea posible estimar los flujos de efectivo que pueden generar en el futuro. Así, la unidad de cuenta en estos casos exigirá el empleo de elevadas dosis de criterio profesional y tomar en consideración cómo la entidad gestiona su negocio, en definitiva, el modelo de negocio. Por tanto, observamos cómo el activo no siempre es el bien a efectos de medición posterior.

La contribución de un bien a una entidad no es su corporeidad como bien, sino los servicios que aporta. Un bien es un recurso en tanto aporta servicios, realmente lo que le da sentido económico es su funcionalidad, el para qué de ese

bien, y este no es otro que prestar servicios, los cuales pueden ser controlados por una entidad de diversas maneras: adquiriendo el bien, arrendándolo por un periodo de tiempo o bien contratando el servicio a un tercero que se encarga de gestionar el uso del activo para proporcionarle a la entidad los servicios que requiere. En los dos primeros casos, la explotación del bien le corresponde a la entidad, la adquirente cuando se compra o a la arrendataria cuando se alquila; mientras que en el tercero, es el proveedor del servicio quien asume el riesgo tecnológico de prestar el servicio.

La diferencia entre los dos primeros radica en la cantidad de servicios contratados. En el caso de la compraventa, son todos los servicios que puede prestar ese bien; en el del arrendamiento, los que puede prestar por un periodo de tiempo; de tal manera que a mayor duración del contrato, mayor la adquisición de capacidad para obtener servicios y a menor duración, menor adquisición de capacidad para prestar esos servicios. En ambos casos, la entidad está invirtiendo en un recurso: la capacidad de prestar servicios durante un periodo de tiempo. Es ese conjunto de servicios (*bundle of services*) el recurso que se está adquiriendo a través de un derecho de uso.

La gran novedad conceptual del proyecto de arrendamientos reside

en que la unidad de cuenta trasciende la corporeidad del bien que presta los servicios, para situarse en los propios servicios (Molina, Ramírez & de Vicente, 2013). Ahora se puede razonar sobre la base de que es necesario reconocer un pasivo, no solo porque existe un compromiso no cancelable para la entidad, sino porque se está omitiendo un recurso que puede conferir ventajas en caso de elevarse en el mercado el valor de esos servicios, que la empresa ya ha contratado a un precio más bajo, o puede incurrir en pérdidas porque asume el riesgo de que haya una caída en el valor de los mismos en el futuro.

La naturaleza del recurso es la misma si el bien hubiese sido adquirido en propiedad, esto es, el derecho que confiere el control sobre el recurso no determina la naturaleza del mismo y los riesgos y ventajas propios de la naturaleza de ese tipo de recurso. Por ese motivo, la discusión sobre si debe ser un activo intangible huelga completamente.

La determinación del montante de servicios contratados viene definida por el compromiso firmado, en la medida en que la entidad se haya comprometido ya con ellos. Los servicios que se contratan pueden responder a obligaciones de ejecución por parte del arrendador diferentes al control del recurso o corresponder a activos distintos. Este es el objeto del siguiente punto.

2.2. Separación de componentes

Desde el primer documento emitido por el IASB para reformar el tratamiento de los arrendamientos se ha planteado el de un contrato simple para luego hacer referencia a una serie de cláusulas adicionales que lo vuelven más complejo y que suelen ser lo más frecuente en el tráfico mercantil.

Entre estos elementos adicionales citaríamos: los servicios adicionales a la entrega del bien, las opciones de extensión del contrato o de cancelación anticipada, las opciones de compra, las cláusulas contingentes y los valores garantizados al término del contrato del activo residual. El primero es un pago fijo, mientras que el resto forman parte del grupo de pagos variables.

2.2.1. Los servicios asociados al bien arrendado. Los componentes fijos

Desde el DP2009, los servicios adicionales deben ser separados y reconocidos en tanto el arrendador preste el servicio; son contratos pendientes de ejecutar. Si el contrato era calificado como arrendamiento operativo en la NIC 17, la separación del gasto era una cuestión de clasificación en la cuenta de resultados; sin embargo, con la propuesta de reforma, es preciso segregar el componente de arrendamiento del de servicios, ya

que el arrendador presta el primero entregando el bien, mientras que los servicios se devengan a medida que transcurre el contrato.

La unidad de cuenta no es el contrato en su conjunto, salvo que esos servicios asociados no se pudiesen separar y su impacto en la información presentada fuese inmaterial. La unidad de cuenta la compone cada servicio (obligación a satisfacer) que debe prestar el arrendador, muy en línea con la filosofía de separación de componentes instaurada en la NIIF 15. En este caso, el “espejo conceptual” funciona a la perfección y lo que para el arrendador es un contrato pendiente de ejecutar que no se reconoce, para el arrendatario es un servicio pendiente de recibir que tampoco incrementa el montante de los pasivos.

2.2.2. Opciones sobre plazo y cuotas contingentes.

Los componentes variables

No obstante lo anterior, el debate es especialmente intenso con motivo de los componentes variables. El DP2009 cuestionaba si se debían separar los componentes variables del fijo, que sería el arrendamiento simple. Una de las líneas argumentales utilizadas es que el contrato es un conjunto en el que el juego de componentes fijos y variables dibuja el reparto de riesgos y ventajas distribuidas entre el arrendador y el arrendatario. Según esta línea

argumental, el arrendatario debe estimar cuál es la duración y los importes a satisfacer para reflejar de manera relevante la estimación de flujos de efectivo que se derivarán del contrato.

Por su parte, el ED2010 propone el reconocimiento conjunto de los componentes variables sustentado en la dificultad que supone la separación para los preparadores de la información. El arrendatario debe estimar cuál es el plazo más largo posible que sea probable, es decir, con una probabilidad de ocurrencia superior al 50%, así como los importes esperados que habría de liquidar. La contabilización del arrendador se mantiene simétrica.

Tanto el DP2009 como el ED2010 toman una posición en la que los componentes variables forman parte de la unidad de cuenta del pasivo a la hora de estimar su valor inicial.

Sin embargo, el ED2013 da un giro al planteamiento propuesto hasta la fecha y centra su análisis sobre la aplicación de las definiciones, especialmente la de pasivo. La primacía de la definición de pasivo obedece a que, por ejemplo, cuando un contrato de arrendamiento incorpora una opción de extensión de plazo (o su equivalente económico, una opción de cancelación anticipada) el arrendatario controla dos recursos: el conjunto de servicios contratado de manera irrevocable

y el derecho a extenderlo por un periodo adicional, lo que es un activo de naturaleza diferente pero que puede confundirse con el primero. Por tal motivo, a la hora de plantear la discusión, esta encuentra una línea argumental más sólida al cuestionar la irrevocabilidad de la obligación que tiene el arrendatario para decidir si existe un pasivo actual o no.

Si el arrendatario no tiene la obligación de pago porque controla su aparición (por ejemplo, en el caso de las opciones de plazo o en las cuotas contingentes que dependen de la acción del arrendatario), no debería reconocer el pasivo hasta que no se asuma el pago variable. Por lo tanto, se reconoce un pasivo únicamente por el importe fijo comprometido. En cuanto a la definición de activos, las opciones de plazo y las cuotas contingentes controladas por el arrendatario son un recurso consistente en dar derecho a seguir disfrutando del bien, tras el plazo fijo o a disfrutarlo con una intensidad superior a la que se está haciendo actualmente. Cuando el arrendatario decide ejercer la opción de extensión de plazo (o evitar la cancelación anticipada), o ampliar el uso, en ese momento surge el control sobre el recurso.

Ahora bien, si el contrato le permite acceder a un uso en el futuro pero no le obliga al mismo, hasta que no se incurra en esa obligación, el activo que se controla es una opción

de adquirir servicios futuros, más no el recurso subyacente.

Asimismo, el ED2013 ha introducido la cautela de que si las opciones de plazo son formales, pues existe un incentivo económico a su ejercicio, el reconocimiento del pasivo y del activo debe atender al fondo económico y no a la forma jurídica con la que se hayan revestido. Igualmente, con las cláusulas contingentes se indica que si en el fondo se esconden pagos fijos, camuflados como pagos variables, deberían estimarse y reconocerse. Fondo sobre forma.

El debate sobre la unidad de cuenta de estos componentes variables ha apelado con frecuencia al modelo de negocio o a los fundamentos económicos de la transacción, que sería su traducción en una operación concreta, desde ambos bandos de la contienda.

Los defensores del análisis del contrato en su conjunto argumentan que es preciso considerar todas las cláusulas que se negocian para determinar el fundamento económico o la racionalidad económica que lo sustenta. Asimismo, se apeló también a que la consideración conjunta de todos los componentes, teniendo presentes las intenciones de la dirección, o las decisiones más probables, permitiría estimar de forma más relevante los flujos de efectivo futuros que se derivarían del contrato. Por último, no se esconde en el DP2009 un

cierto temor a la estructuración de los contratos a través de estos componentes variables para reducir el volumen del pasivo, lo que sitúa a la propuesta entre las cláusulas anti abuso, las cuales no deben ser criterio de regulación en un sistema contable basado en principios.

Por su parte, los defensores de la separación de los componentes proponen la aplicación estricta de las definiciones y alegan que no reconocer de manera separada las opciones o las cuotas contingentes supone restar a la información la flexibilidad pretendida en la gestión del recurso, así como mostrar un endeudamiento en el que no se ha incurrido. Consecuentemente, las opciones y las cláusulas contingentes deben medirse aisladamente. En definitiva, en ningún caso debe mostrarse una obligación que pudiese ser evitada por la entidad y tampoco eludir el reconocimiento de una obligación que debiera ser reflejada.

La enseñanza más clara de la historia de la regulación sobre el concepto de unidad de cuenta a efectos de reconocimiento inicial es que esta debe situarse en el caso de los activos en el conjunto de servicios que se controlan, mientras que en los pasivos la unidad de cuenta en el momento inicial viene determinada por los compromisos contraídos, que para ser exigibles no dependen del cumplimiento de la contraparte.

3. Definiciones de los elementos

El proyecto de reforma del marco conceptual aboga por una simplificación de las definiciones de los elementos esenciales, los del balance de situación. Entre estas simplificaciones propone que la referencia a los beneficios económicos futuros, tanto en activos como en pasivos, pase a ser una cuestión de medición y no de reconocimiento. Además, la reforma de las definiciones ha tratado temas específicos de cada una de ellas, por ejemplo, si el concepto de control debe formar parte de la definición de activo o de los requisitos exigidos para su reconocimiento; o, en el caso de los pasivos, cómo deben considerarse los hechos futuros, los incentivos económicos actuales a incurrir en una obligación (*economic compulsion* en inglés) o si son obligaciones actuales los contratos pendientes de ejecutar, los cuales ya hemos abordado.

3.1. Definición de activo

La gran novedad referente a la definición de activos reside en la concepción de un haz de servicios como un recurso económico. La delimitación de la unidad de cuenta, ya comentada, es la que ha dado carta de naturaleza a esta novedad, aunque, no es la única.

Una de las cuestiones polémicas en los contratos de arrendamiento

fue siempre la distinción entre los contratos de servicios y los de arrendamiento. Tan es así que en 2004 se publicó una interpretación, la IFRIC 4, que pretendía distinguirlos. El fundamento de la distinción toma su base en que el activo estuviese especificado en el contrato y que además se tuviese el control sobre el mismo.

3.1.1. La identificación del activo

La reforma de la norma de arrendamientos mantiene dichos criterios y desarrolla algunas situaciones que *de facto* pudiesen cuestionar la identificabilidad de los activos. Así, se desarrolla el criterio de sustituibilidad del activo para evitar la inclusión de cláusulas cosméticas. Por ejemplo, si un arrendador puede intercambiar el activo que presta los servicios, sin necesidad del consentimiento por parte del arrendatario, en estos casos el arrendatario está firmando la recepción del servicio y no la gestión del activo. No obstante, si existiendo una cláusula, el arrendador no puede realizar la sustitución o es muy costosa, la presencia de la cláusula no torna el contrato en una prestación de servicios a reconocer como contrato pendiente de ejecutar.

3.1.2. El control del activo

El criterio de control se fundamenta en la capacidad de dirigir el uso del activo y en la apropiación de los beneficios que se derivarán de

éste, en línea con las tesis de la NIIF 15. El criterio de riesgo y ventajas se supedita al control del recurso, siendo un indicador más que debe estar presente para controlar el activo. La lectura del proyecto de reforma del marco de conceptos, el de arrendamientos y la reciente norma de ingresos generan una doctrina clara sobre el concepto de “control de los activos”.

La referencia al control se ha cuestionado en la reforma del marco conceptual si debe situarse al nivel de las definiciones o debe situarse entre los criterios de reconocimiento. La decisión tentativa por el momento es que la definición de activos se refiere a una entidad y por ende es preciso el control por parte de la misma para que se cumpla la definición (IASB, 2014c).

3.2. Definición de pasivo

La elaboración del concepto de pasivo en el proyecto de arrendamientos comienza con la determinación del elemento que obliga: ¿el uso pacífico del bien durante el contrato, en cuyo caso sería un contrato pendiente de ejecutar, o la puesta a disposición del bien por parte del arrendador? La novedad respecto a la NIC 17 estriba en que el arrendador cesa las prestaciones a las que le obliga el contrato cuando entrega el bien. Así pues, la obligación surge desde el inicio del contrato y no está sometida a cumplimientos adicionales del arrendador.

La obligación se reconoce cuando la duración de la misma sea por un periodo superior a doce meses, dado que la presentación en el balance de situación de los arrendamientos por periodos inferiores no aporta suficientes ventajas informativas, considerando los costes de preparación de la información. Las obligaciones a reconocer no pueden ser cancelables porque entonces la entidad arrendataria podría eludir el pago. Esta doctrina es la que rige como criterio general para los componentes variables del contrato.

3.2.1. La cuestión del plazo en la determinación del pasivo

Hasta el ED2013, la prioridad en la medición del pasivo era ayudar al usuario a estimar los flujos de efectivo que se derivarían de los elementos generados por el contrato, entre ellos el pasivo; primando la relevancia (Bautista, Molina y Ramírez, 2013). La cuestión oscilaba entre el test de probabilidad exigido para el reconocimiento y los criterios de medición. Sin embargo, el ED2013 fue sensible a las numerosas posiciones que cuestionaban la existencia de una obligación actual, por lo que no procedía reconocer un pasivo.

Con el ED2013, la obligación actual se da en el periodo inicial, mientras que los periodos adicionales pueden dar lugar a obligaciones futuras, que deberían reconocerse, consecuentemente, cuando se ejerzan las opcio-

nes a esos plazos adicionales, ya que desde ese momento no podrían ser evitadas por el arrendatario.

3.2.2. La cuestión de las cuotas contingentes en la determinación del pasivo

Por su parte, las cuotas contingentes son resueltas de igual manera. Aquellos pagos que no son evitables por la entidad, por ejemplo, las cuotas contingentes referidas a un índice o tasa, deben ser incluidos y estimados. Por el contrario, las cuotas que puede evitar la entidad, por estar referidas al uso que haga del bien o al desempeño del mismo, no se reconocen hasta que no se producen, ya que pueden ser evitadas. En la recientemente emitida NIIF 15, la incorporación de las cuotas contingentes referidas a uso o desempeño en la estimación de ingresos no ha podido someterse a un principio general. Esta norma admite una excepción en los *royalties* y los contratos de cesión de propiedad intelectual similar a la recogida para los arrendamientos (NIIF 15, BC421).

No obstante lo anterior, los componentes variables son observados con cautela por el regulador debido a que se pueden utilizar para estructurar los contratos. Desde el DP2009 se argumenta el riesgo de que los pagos variables se utilicen para reducir el reconocimiento de pasivos, sin embargo, estas cláusulas u opciones ponen de manifiesto un contenido económico

diferente que debe ser compensado por unos pagos distintos.

3.2.2.1. *El 'economic compulsion' en el reconocimiento de un componente de pasivo*

Por este motivo, cuando exista un fuerte incentivo económico a ejercer la opción de renovación (no ejercer la de cancelación anticipada equivalente) o las cláusulas contingentes sean pagos fijos encubiertos, se debe estimar el curso racional de actuación o el montante de esos pagos altamente probables al reconocer el pasivo y el correspondiente activo. La cuestión del *economic compulsion* ya fue tratada en el documento de reforma del marco cuando se abordó el registro de los derechos y obligaciones según su sustancia económica y no su forma jurídica. El ED2013 aplica el concepto en el caso de los arrendamientos abriendo una puerta altamente subjetiva. Así, la determinación de los incentivos para ejercer la opción de extensión es un test más elevado que el de ser razonablemente seguro o razonablemente cierto, pues requiere la existencia de los incentivos económicos, que pueden fundamentarse en el contrato, en el bien, en la entidad o en el mercado.

3.2.2.2. *Los diferentes enfoques del concepto de pasivo en los arrendamientos*

El DP2013 identifica tres enfoques sobre el concepto de pasivo. El

primero supone que la obligación no se puede evitar. El segundo apunta la existencia de un pasivo cuando ya prácticamente no se tiene la capacidad de evitar la obligación y el tercero cuando la entidad tiene algo menos que una completa discreción para evitar el pago. En el caso de los arrendamientos, el primer enfoque implicaría que solo se consideran los periodos iniciales y las cláusulas contingentes referidas a índices; el segundo añadiría a lo anterior todas las opciones en las que existe un elevado incentivo económico para ejercerla o donde las cláusulas son sustancialmente pagos fijos porque de lo contrario no tendría sentido el contrato; mientras que el tercero sería cuando lo probable es que se ejerza la opción de renovación o cuando sea probable que los pagos derivados de las cuotas contingentes se vayan a producir.

De las tres visiones de pasivo, de la más estricta a la menos, el DP2013 propone la segunda o tercera, siendo la posición actual del consejo (IASB, 2014d) la preferencia por la segunda, indicando que son obligaciones las opciones cuando no se pueden evitar, tal y como recoge el ED2013 en el caso de las opciones de plazo y en el de las cuotas contingentes. Sin embargo, en el DP2009 y en el ED2010 el enfoque estuvo más próximo a la tercera visión.

Por otra parte, en el caso de las cláusulas contingentes basadas en el uso, el importe a satisfacer supone

desplazar parte de los riesgos y ventajas del recurso al arrendador al cual se le adquieren en la medida que se usa el bien arrendado. Cuando las cláusulas están referidas al rendimiento, consideramos que son gastos asociados a la explotación del bien. Ahora, en el caso extremo de que el contrato contemplase toda la retribución vinculada al desempeño, el recurso arrendado no estaría controlado, pues no se derivan los riesgos y ventajas para el arrendatario (una de las dos condiciones necesarias), siendo entonces un servicio de prestación del arrendador (Barral, Molina y Ramírez, 2012). Nuestra posición en este asunto es comedidamente discrepante.

4. El criterio de reconocimiento y baja

El debate acerca de los compromisos sobre arrendamientos ha girado en gran medida en torno a si era preciso reconocerlos o solo era suficiente revelarlos en las notas a los estados financieros. En este punto, el DP2013 es claro cuando afirma que la revelación no sustituye al reconocimiento. Igualmente, una amplísima literatura académica respalda que las decisiones de reconocimiento tienen un mayor efecto en los usuarios que la información revelada en las notas a los estados financieros. La posición de

los usuarios ha sido recientemente expresada, a través del Capital Markets Advisory Committee (CMAC)⁽⁴⁾, el cual ha declarado sobre el proyecto de arrendamientos que su contabilización propuesta en la reforma es la mejor solución, mientras que la alternativa de no hacer cambios en la regulación actual, denominada *disclosure-only* (es decir, optar por revelar los compromisos), queda completamente descartada (CMAC, 2013).

4.1. Reconocimiento versus medición

Otra de las propuestas novedosas del proyecto de marco conceptual consiste en desplazar las cuestiones relacionadas con la probabilidad de los flujos del ámbito del reconocimiento al de la medición. En las primeras etapas del proyecto se cuestiona cómo abordar la incertidumbre respecto al ejercicio de las opciones de plazo. El documento plantea dos posibilidades, o se trata al reconocer la partida, analizando si superan el test de probabilidad que exige el marco conceptual para reconocer una partida, o deben resolverse en la medición. El DP2009 propone a los *constituents* que se pronuncien sobre usar la estimación más probable para decidir si reconocer una partida (cuestión de reconocimiento) o estimar el valor esperado con lo que la cuestión de la incertidumbre se resuelve en la medición.

(4) El CMAC fue creado como un cuerpo independiente de la Fundación IFRS y del IASB, con el objetivo específico de proporcionar al IASB información periódica de la comunidad internacional de usuarios de los estados financieros.

Su preferencia es dejar la cuestión en el ámbito del reconocimiento.

Asimismo, al estimar las cuotas contingentes, el método de estimación vuelve a ponerse sobre la mesa ¿se debe utilizar el importe más probable o el importe esperado? Una de las críticas, al residir la cuestión en materia de la medición, es que el pasivo obtenido por una técnica de valor esperado no es el valor de la deuda en la que se incurrirá. El ED2010 adopta un enfoque próximo al reconocimiento para la determinación del plazo, la probabilidad de ocurrencia del pasivo debe ser superior al 50%, mientras que utiliza una técnica de valor esperado para las cuotas contingentes.

En el debate referente a las opciones de renovación de plazos y de las cuotas contingentes de los arrendamientos ha pesado sobremanera la elevada subjetividad que rodearía a estas estimaciones, unida a la complejidad en su estimación frente a la pretendida relevancia. Cuando la visión de obligaciones adoptadas es amplia (tercer enfoque), incluyendo como tal aquellas opciones que es probable se ejerzan o las cláusulas contingentes probables, las principales críticas procedieron del coste de obtención de dichas estimaciones, así como la subjetividad que las rodeaba. Sin embargo, el ED2013 adopta una concepción más estrecha de las obligaciones, por lo que la razón para no reconocer las opciones cuyo

ejercicio sea probable o el montante de pagos esperados de las cuotas contingentes deriva de la falta de cumplimiento de la definición de pasivo y de su relevancia.

El anterior debate tiene muchos puntos en común con la propuesta de marco conceptual, según la cual los elementos han de reconocerse cuando se cumpla la definición, salvo que el coste de obtener la información no justifique la relevancia de la misma o porque la medida que se obtiene no es fidedigna.

4.2. Baja de los arrendamientos

La cuestión más controvertida radica en la selección del criterio de riesgos y ventajas para reconocer la baja de los arrendamientos, que resulta inconsistente en la norma de bajas por antonomasia: la de ingresos, recientemente reformada a través de la NIIF 15, donde se consagra el criterio de control, como simétrico al efecto del contrato en el adquirente.

El criterio de reconocimiento centrado en el control de los recursos en lugar de la transferencia de riesgos y ventajas es una de las consecuencias derivadas de la modificación de la unidad de cuenta del activo.

El criterio de riesgos y ventajas preside la clasificación de los arrendamientos de la NIC 17. En el primero, el arrendador reconocerá la baja del elemento, mientras que

en el segundo se retiene el elemento por parte éste.

Los arrendamientos financieros dan lugar a la baja del elemento. La cuestión es si debe darse de baja de manera completa y reconocerse simultáneamente un nuevo activo correspondiente a los derechos que se retienen del bien residual, o si, por el contrario, deben darse de baja solamente los servicios transferidos. El criterio del ED2010 señala la baja parcial de los servicios cedidos; sin embargo, como ya hemos indicado, se aviene mal con la forma en la que los arrendadores establecen sus precios, quienes consideran que la inversión realizada es el activo completo y la baja se establece sobre el mismo (*whole asset approach*).

5. Medición

Las propuestas incorporadas en la reforma de la norma de arrendamientos obligan a reconsiderar los criterios de medición inicial del activo arrendado respecto al tratamiento conferido en la NIC 17 a los arrendamientos financieros. Asimismo, las soluciones que se han adoptado han generado algunos debates relacionados con la medición posterior.

5.1. Medición inicial

La importancia de la medición del pasivo estriba en que se propone en primer lugar cómo se determina el

pasivo y posteriormente, sobre ese, se construye la valoración inicial del activo.

Para calcular el valor actual del pasivo el tipo de descuento es un aspecto clave. Para los arrendamientos financieros, la NIC 17 proponía estimar el tipo implícito del contrato para lo que era preciso estimar el valor razonable del bien. Al situar la reforma de la norma de arrendamientos la unidad de cuenta en el haz de servicios contratado, el cálculo del interés implícito en el contrato se vuelve aún más complejo, pues para determinarlo se requiere estimar el valor razonable de dichos servicios. Al no existir transacciones equivalentes sobre el derecho de uso transferido por el arrendador, es necesario cambiar el tipo de descuento. La lógica argumental es reproducir el valor razonable del conjunto de servicios transferidos, teniendo en cuenta cómo el arrendador establece los precios. A tal fin se propone que se utilice el tipo de interés que carga el arrendador en operaciones similares. En caso de no poder utilizarse, se emplearía el tipo de endeudamiento incremental de la entidad.

El tipo de interés que cargaría el arrendador no es una medida específica de la entidad, ya que la estimación de los flujos de efectivo descontados pretende determinar el valor razonable del activo. La alternativa del tipo de endeudamiento incremental es

una buena aproximación, ya que tiene que recoger el componente de riesgo específico de la entidad y que normalmente el arrendador considerará a la hora de establecer la cuota de arrendamiento. Es decir, en tanto que el arrendatario presente un mayor riesgo de crédito el arrendador exigirá una cuota de arrendamiento más elevada.

Al valor inicial del pasivo, la determinación del pasivo exigirá añadir el importe de los gastos directos iniciales.

5.2. *Medición posterior*

El ED2013 introdujo en el debate una de las cuestiones más controvertidas en la medición posterior: la amortización de los derechos de uso de los arrendamientos tipo B. En ellos, el criterio no responde al consumo de los servicios, sino que sigue un criterio creciente que permite que sumado al interés, calculado financieramente, se iguale a la cuota de arrendamiento. El problema de la sobrecarga de gastos en los primeros años planea sobre la decisión y este efecto económico se ha alegado como la prueba más clara de que no es el modelo de negocio de quien contrata en alquiler un bien por una parte insignificante de su vida útil o por un precio insignificante sobre el valor razonable del mismo. En nuestra opinión, este es uno de los pasajes más contradictorios con el argumento de que todos los contratos de arrendamiento son

operaciones de financiación. Esta concesión política solo se mantiene en la propuesta del FASB, no así en la del IASB.

El cálculo del componente financiero se obtiene a través tipo implícito entre el activo y los pasivos comprometidos. Este tipo no se modifica salvo en el caso de que las cuotas estén referidas a un índice que sea el tipo de interés; cambie la estimación del plazo o el importe estimado de las cuotas contingentes, o existan circunstancias que hagan pensar que se va a ejercer la opción de compra. Si estas circunstancias se consideraron al determinar el tipo de descuento inicial entonces no procede su revisión (ED2013, párr. 45).

Por otra parte, una de las cuestiones ampliamente debatidas en el DP2009 y el ED2010 fue el tratamiento de las reestimaciones de los pasivos por cambios en las estimaciones de plazo y en el importe estimado de las cuotas contingentes. Con las modificaciones introducidas por el ED2013 este tema se limita a la reestimación de las cuotas contingentes que son sustancialmente pagos fijos, por cambios en la tasa o tipo de referencia o en los incentivos económicos que llevaron a la estimación de los periodos de arrendamiento. Estas reestimaciones del pasivo se registrarán como cargo o abono al derecho de uso, a no ser que procedan de un cambio en la estimación de la tasa o tipo de referencia por el

importe que corresponde al periodo o por el importe que excediese la valoración del derecho de uso por debajo de cero.

Conclusiones

La norma internacional de los arrendamientos no había experimentado grandes cambios desde 1982, cuando surgió la NIC 17, fuertemente inspirada por el FAS 13 estadounidense de 1976. Casi un cuarto de siglo después, el IASB y el FASB proponen una reforma de calado como consecuencia de los escándalos financieros de principios de siglo XXI, en los que la omisión del pasivo había sido una de las piezas más distorsionadoras en los análisis de las compañías afectadas.

Por otra parte, la reforma de esta norma siempre había suscitado un gran debate por el impacto en los ratios de endeudamiento de las entidades preparadoras de la información. Diez años antes de incorporarse a la agenda el G4+1, un grupo de reguladores con gran influencia en las tareas del IASC había trabajado sobre el esqueleto de la reforma, la que ahora está a punto de ser realidad. Esta reforma supone un incremento de la información reconocida de los contratos de arrendamiento, transfiriendo parte de la información de las notas a los estados financieros principales: el balance de situación y la cuenta de resultados. Este es el gran mérito

de esta reforma que se propone (Barral, 2014). Conceptualmente se reconocen activos y pasivos que estaban omitidos en la normativa original.

La clave de este reconocimiento se encuentra en el cambio de la unidad de cuenta para identificar un recurso como activo. Este cambio desplaza el análisis del reconocimiento del criterio de riesgos y ventajas hacia el criterio de control, donde la capacidad de uso del activo se encuentra al mismo nivel de importancia que la apropiación de los riesgos y ventajas del activo.

La segunda cuestión que aborda la reforma, y que resultaba insatisfactoria en la NIC 17, es el tratamiento de las opciones de plazo y las cuotas variables (los componentes que hemos denominado variables). Asimismo, este tema se sitúa en el centro de otra de las polémicas que trata de resolver el proyecto de reforma del marco conceptual: la delimitación del concepto de obligación al determinar el pasivo. La solución adoptada hasta la fecha está en sintonía con un enfoque moderadamente restrictivo, dado que se parte de un enfoque restrictivo atemperado ante posibles estructuraciones de contratos. En esta decisión, además, pesa que un enfoque más laxo del pasivo, más prospectivo en la determinación de las obligaciones, incrementa sustancialmente la subjetividad y la complejidad de las mediciones.

Por otra parte, el modelo de negocio ha sido otro de los ejes argumentales que han presidido un gran número de decisiones, algunas de ellas, en nuestra opinión, fuertemente controvertidas. Así, se abraza el criterio de riesgos y ventajas para justificar con el devenir de los acontecimientos no abordar la reforma de la contabilidad de los arrendadores.

El modelo de negocio en esta norma también ha sido equiparado a la forma en la que la entidad establece los precios. Esta línea argumental conlleva a que se actualicen activos no monetarios, asociándolos por tanto con un activo monetario que no es tal, porque no es un derecho de cobro. Para que surja un derecho de cobro se requiere que el activo haya sido vendido. La consecuencia económica es transformar un beneficio de las operaciones en el momento inicial por un ingreso financiero diferido a lo largo de la duración del contrato. Esta forma de proceder trata de poner en un modelo de negocio exclusivamente financiero a un contrato que presenta un componente comercial (por la diferencia entre el valor actual

de los cobros futuros y el coste de los servicios transferidos) y otro financiero. Curiosamente, este tema quedaba perfectamente presentado en el ED2010. En nuestra opinión, la renuncia a reformar la contabilidad de los arrendadores deja una tarea pendiente de cara al futuro, pues la relectura de los conceptos en relación a los contratos de arrendamiento no solo afectaría a los arrendatarios. Ahora es tiempo de aprobar la reforma de los arrendatarios, así como además ya urgen los usuarios (CMAC, 2013) y prevé el IASB (IASB, 2014f).

En definitiva, la historia de la reforma de los arrendamientos ha coincidido con la reforma de las normas de instrumentos financieros, la norma de ingresos en un contexto de crisis económica y financiera mundial, lo que ha obligado a afinar el arsenal argumental que legitime las soluciones. Consecuencia de estas profundas reformas es la cantidad de cuestiones que surgen y que requieren repensar el marco conceptual, tarea de más largo alcance y en la que las enseñanzas concretas son interesantes lecciones para futuras decisiones.

Bibliografía

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (1949) *Accounting Research Bulletins N° 38. Disclosure of Long Term Leases in Financial Statements of Lessees*. October. AICPA

BARRAL, A. (2014) *El posicionamiento de los preparadores en la reforma de la norma internacional de contabilidad sobre arrendamientos*. Tesis doctoral. Julio de 2014.

BARRAL, A.; MOLINA, H. & RAMÍREZ, J. (2012) “La reforma de las rentas contingentes en los arrendamientos”, *Partida Doble* (243) 22-38.

BAUTISTA, R. (2014) “¿Son legítimas las Normas Internacionales de Información Financiera? El papel de la investigación contable ante la crisis de confianza política”, *Revista AECA* (106) 24-27.

BAUTISTA, R.; MOLINA, H. & RAMÍREZ, J. (2013) “La reforma del marco conceptual del IASB”, *Revista AECA* (103) 6-9.

CMAC (2013) *Formal Recommendation regarding Lessee Accounting from Capital Markets Advisory Committee*. Disponible en: <http://www.ifrs.org/About-us/IASB/Advisory-bodies/CMAC/Documents/CMAC-Formal-Recommendation-on-Lessee-accounting-October-2013.pdf>

EFRAG (2013) *The role of the business model in financial statements. Research paper*. Disponible en: http://www.efrag.org/files/PAAinE%20-%20Business%20Model/140415_Business_Model_Research_Paper.pdf

IASB (2007a) *Information for Observers. Board Meeting 22 March 2007. Project: Leases – History of lease accounting (Agenda Paper 12C)*. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Meeting-Summaries-and-Observer-Notes/Documents/Leases0703b12cobs.pdf>

— (2007b) *Information for Observers. Board Meeting 22 March 2007. Project: Leases – Academic research on lease accounting (Agenda Paper 12D)*. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Meeting-Summaries-and-Observer-Notes/Documents/Leases0703b12dobs.pdf>

— (2009) *Discussion Paper DP/2009/1, Leases, Preliminary Views*. Disponible en: <http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/FF3A33DB-E40D-4125-9ABDAF51EB92627/0/DPLeasesPreliminaryViews.pdf>

— (2010a) *Exposure Draft Leases*. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/ed10/Documents/EDLeasesStandard0810.pdf>

— (2010b) *Exposure Draft Leases. Basis for conclusions*. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/ed10/Documents/EDLeasesBasis0810.pdf>

—(2013a) **Exposure Draft Leases**. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Exposure-Draft-May-2013/Documents/ED-Leases-Standard-May-2013.pdf>

—(2013b) **Exposure Draft Leases. Basis for conclusions**. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Exposure-Draft-May-2013/Documents/ED-Leases-Basis-for-Conclusions-May-2013.pdf>

—(2013c) **Discussion Paper: A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting**. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Discussion-Paper-July-2013/Documents/Discussion-Paper-Conceptual-Framework-July-2013.pdf>

—(2014a) **Staff paper. Assets and liabilities definitions – executory contracts. Ref. 10D. June 2014 meeting**. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/2014/June/API0D-Conceptual%20Framework.pdf>

—(2014b) **Staff paper. Business Model. Ref. 10D. June 2014 meeting**. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/2014/July/API0H-Conceptual%20Framework.pdf>

—(2014c) **Staff paper. Asset definition: control. Ref. 10D. July 2014 meeting**. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/2014/July/API0D-Conceptual%20Framework.pdf>

—(2014d) **Staff paper. Liability definition: present obligation. Ref. 10C. July 2014 meeting**. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/2014/July/API0C-Conceptual%20Framework.pdf>

—(2014e) **IASB Update. March 2014**. Disponible en: <http://media.ifrs.org/2014/IASB/March/IASB-Update-March-2014.pdf>

—(2014f) **Project Update. Leases. August 2014**. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Documents/Project-Update-Leases-August-2014.pdf>

MC GREGOR, W. (1996) **Accounting for Leases: A New Approach. Recognition by Lessors of Assets and Liabilities Arising under Lease Contracts**. Norwalk: FASB.

MOLINA, H.; RAMÍREZ, J. & DE VICENTE, M. (2013) “Influencia del proyecto de modificación de la NIC sobre arrendamientos en las inversiones inmobiliarias”, *Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoría*, (enero-marzo) 81-108.

NAILOR, H. & LENNARD, A. (2000) **Leases: Implementation of a New Approach**. Norwalk: FASB.